

**Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**

Економічний факультет



ТРУДИ

***VII - ої Міжнародної науково–практичної Internet -
конференції студентів та молодих вчених***

***«Стратегії інноваційного розвитку
економіки України: проблеми,
перспективи, ефективність
«Форвард-2016»***

27 грудня 2016 р.

Труди VII-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016» 27 грудня 2016 р. – Х.: НТУ «ХП», 2016 р. - 315 с.

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

СЕКЦІЯ 1 - ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ПЕРСОНАЛОМ

АПАНАСЕНКО В.М., студент, м. Лисичанськ, ДонДТУ

БУЧНЕВ М.М., канд. екон. наук, доц., м. Лисичанськ, ДонДТУ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі розвитку економіки кадрова складова відіграє важливу роль в ефективній роботі підприємств будь-якої сфери діяльності.

Мета дослідження. Виявити основні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності управління персоналом на підприємстві.

На сьогоднішній день актуальність теми обумовлена недостатністю вивчення проблем управління кадрами, яким приділяється особлива увага на підприємствах усіх форм власності.

При виході на зовнішній або вітчизняний ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої конкуренції. Для того, щоб воно отримувало якомога більше прибутку, необхідно правильно підібрати методи та способи управління кадрами.

У процесі управління кадрами на підприємстві можуть виникати проблеми різного характеру. Невірно підібрані рішення в управлінні персоналу можуть нанести підприємству колосальні збитки, визвати конфлікти, уповільнити виробничий процес. Керівник повинен якомога раціональніше управляти персоналом.

При підвищенні ефективності управління персоналом найчастіше виникають такі проблеми: підбір, формування та розташування кадрів, плинність кадрів, забезпечення розвитку працівників, збереження сприятливого клімату у колективі, мотивація персоналу. Становлення цих проблем та можливі шляхи їх вирішення залежать від багатьох факторів та методів управління підприємства, див. у табл. 1.

Таблиця 1 - Проблеми підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах

Назва	Становлення проблеми	Вирішення проблеми
1	2	3
1. Невірно підібраний метод управління персоналом.	Прикладом виявляється підприємство основи кадрової політики якого були закладені в 90-х роках «Бюрократизм». Зазвичай при цьому методі управління персонал вже не компетентний у питаннях розвитку підприємства.	Вирішенням даної проблеми може бути зміна методу управління. Керівництву необхідно ознайомитись с досвідом зарубіжних підприємств сьогодення.
2. Проблема розміщення кадрів	Часто пов'язана з двома завданнями: 1) розподілу, 2) пристосування, тобто в найбільш раціональному	У сучасному світі використовують профільний метод для вирішення цих завдань.

Закінчення таблиці 1

1	2	3
	розміщенні персоналу залежно від виконуваних функцій.	
3. Плинність кадрів	На підприємстві у якого протягом невеликого часу, наприклад, місяць, змінюється велика кількість кадрів, звільняється по власному бажанню або за бажанням керівництва [2].	Керівництво повинне виявляти причини звільнення значної кількості працівників, проводити кадровий аналіз по мірі надходження нових працівників, намагатися виправляти помилки.
4. Проблема розвитку.	Відсутність змоги підвищення кваліфікації персоналу, відсутність мотивації.	Відповідно необхідно ввести систему підвищення кваліфікації, ознайомлення працівників з виробництвом для набуття досвіду.
5. Мотивація	У керуванні персоналом важливе значення має проблема мотивації праці, її відсутність.	Найліпший метод мотивації – грошове заохочення, змога кар'єрного росту.

У таблиці 1, були розглянуті проблеми управління персоналом, використання запропонованих вирішень проблем дозволить побачити позитивний ефект в управлінні персоналом на підприємстві. Для усунення проблем розташування запропоновано профільний метод. Суть профільного методу полягає у переліку вимог, що пред'являються до кадру в залежності від виконуваної ним роботи, з урахуванням кількісних характеристик робочих місць та персоналу. Характеристики кандидата, повинні бути детально розписані і розділені на кілька категорій. Кожен рівень вимог відноситься до якого-небудь показника і повинен бути охарактеризований. Будь-якій вимозі відповідає певний рівень професійних якостей працівника [1].

Для досягнення високих результатів необхідно, щоб кадри володіли знаннями, уміннями і цілеспрямованістю.

Вирішуючи ці проблеми керівнику вдасться зберегти сприятливий клімат у колективі.

Таким чином, проаналізувавши всі вищевикладені проблеми управління кадрів, стало зрозуміло, що найголовнішою проблемою стала проблема розвитку персоналу та неправильне розташування кадрів на підприємстві. Неправильно розташований персонал, не виконує свої функції у виробництві, це може спричинити за собою втрату партнерів організації, що в свою чергу значно зменшить прибуток підприємства.

Список літератури: 1. Дейнека А.В. Управление персоналом: Учебник. – М.: Издательство: Дашков и К, 2013. - 291 с., 2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, Г.П. Гагаринская, О.Ю. Калмыкова, Е.В. Мюллер. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 238 с.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

В сучасній країні основним інструментом реалізації державної політики захисту працюючих є методи задоволення матеріальних потреб, раціональна організація заробітної плати. Від зміни соціальних-економічних умов змінюється і заробітна плата.

Проблеми вдосконалення, стимулювання, мотивації та реформування заробітної плати на ринкових засадах в Україні досліджувало багато наукових колективів, вчених. Сьогодні ці проблеми намагаються вирішити такі вчені, як Г. Завіновська, А. Калина, А. Колот, В. Лагутін, Е. Лібанова, В. Нижник, М. Соколик. Однак ще й досі, питання подальшого реформування заробітної плати не вирішене повністю і потребує кваліфікованого підходу до його вирішення [3].

Згідно з Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1, ст. 1]. Інакше кажучи, заробітна плата – це ціна, що виплачується за продуктивність праці.

Джерелом коштів на оплату праці госпрозрахункових підприємств є частина доходу та інші кошти, одержані внаслідок їх діяльності [1, ст. 4].

Заробітна плата має досить важливу роль в функціонуванні економіки країни, тим що вона має виконувати ряд функцій:

- 1) відтворювальна – полягає у відновленні працездатності населення, покращенні життя працівників;
- 2) стимулююча або мотивуюча – полягає у залежності її розміру від рівня якості праці і результату праці конкретного працівника, його внеску в результати роботи;
- 3) регулююча – використовується для перерозподілу робітників між галузями та видами виробництва;
- 4) соціальна – полягає у тому що вона є не тільки матеріальним фактором, а й моральним, що реалізує принцип соціальної справедливості стосовно одержання доходів;
- 5) формування платоспроможності попиту населення – полягає у тому що, за допомогою заробітної плати в умовах ринку встановлюються необхідні пропорції між товарним попитом та пропозицією.

Однак, в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не спроможна виконувати ці функції. Її рівень настільки низький, що не відшкодовує навіть прямих затрат праці.

Сьогодні функції заробітної плати зовсім інші, такі як:

- 1) збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною зниження заробітної плати;
- 2) стримування інфляції (за рахунок затримки виплат заробітної плати);
- 3) поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;
- 4) перерозподіл зайнятих за сферами і галузями економіки.

Для реалізації вище вказаних функцій, необхідно дотримуватись наступних принципів:

- 1) підвищення реальної заробітної плати, в міру зростання ефективності праці;

- 2) рівна оплата за рівну працю;
- 3) державне регулювання оплати праці;
- 4) простота, доступність, логічність форм і систем оплати праці, яка забезпечує поінформованість про зміст систем оплати праці.

В Україні існує багато проблем стосовно заробітної плати, для кращого їх розуміння доцільно буде розглянути рівень середньої заробітної плати за регіонами України у 2016 році у розрахунку на одного штатного працівника в гривнях (таблиця 1).

Таблиця 1 - Середня заробітна плата за регіонами України у 2016 році (у розрахунку на одного штатного працівника), грн.

Регіон / Область	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
Україна	4362	4585	4920	4895	4984	5337	5374	5202	5358
Вінницька	3412	3619	3792	3837	4019	4383	4602	4233	4523
Волинська	3357	3415	3660	3762	3891	4402	4366	4110	4188
Дніпропетровська	4445	4568	4765	4870	4990	5161	5329	5118	5272
Житомирська	3297	3383	3675	3630	3946	4416	4265	4134	4216
Закарпатська	3419	3592	3864	3906	4151	4650	4545	4346	4646
Запорізька	4341	4554	4930	4746	4919	5211	5308	5181	5224
Івано-Франківська	3567	3634	3822	3918	4122	4595	4470	4285	4526
Київська	4453	4620	4975	4966	4962	5477	5578	5222	5350
Кіровоградська	3286	3376	3614	3694	3858	4157	4248	4027	4272
Луганська	3642	3841	4259	4267	4542	4647	4700	4536	5043
Львівська	3806	4001	4247	4284	4437	4915	4790	4644	4810
Миколаївська	4120	4167	4609	4423	4793	5140	5070	4886	5100
Одеська	4265	4249	4473	4428	4592	5104	4966	4761	4813
Полтавська	3850	3991	4337	4300	4378	4587	4786	4674	5074
Рівненська	3583	3741	4266	3953	4133	4520	4575	4435	4492
Сумська	3455	3578	3755	3905	4026	4262	4291	4227	4467
Тернопільська	3008	3211	3394	3442	3630	4008	4047	3727	3803
Харківська	3797	4008	4239	4210	4299	4603	4645	4534	4742
Херсонська	3249	3516	3804	3677	3859	4186	4264	4063	4169
Хмельницька	3394	3458	3856	3733	3875	4305	4205	4078	4128
Черкаська	3484	3606	3867	3911	3964	4411	4604	4149	4299
Чернівецька	3139	3249	3462	3571	3677	4141	4028	3910	3907
Чернігівська	3365	3484	3883	3762	3860	4261	4178	4089	4184
Київ	7126	7886	8364	8228	8080	8550	8649	8586	8705

*без урахування окупованих територій (АР Крим, Севастополь, Донецьк) [2]

З даних таблиці 1 можна побачити, що найвищий рівень заробітної плати спостерігається в таких регіонах України, як м. Київ, Київська, Миколаївська і Дніпропетровська області.

Сьогодні поширена практика видачі заробітної плати в конвертах, тому ми

маємо мільйонне недоврахування коштів у державний бюджет та соціальні фонди.

Оцінюючи сучасну ситуацію на ринку праці України, економісти приходять до висновку: якщо в найближчі роки істотно не підвищується рівень оплати праці та реальні доходи населення, то низький платоспроможний попит на внутрішньому ринку стане потужною перешкодою для економічного зростання.

Аналіз ситуації із заробітної плати дозволяє зробити висновок, що до невидимості старих проблем (низька заробітна плата, відсутність мотивації) додалися і нові. Саме інститут заробітної плати, переживає зараз в Україні глибоку кризу. Низький рівень оплати праці найманих працівників руйнує процес підвищення економічного зростання та добробуту, знижує якість праці.

Зниження заробітної плати звужує внутрішній ринок, обумовлює поділити купівельні спроможності населення. Це в свою чергу, сприяє деградації промислового виробництва, спрощенню структури економіки, падіння інвестиційної привабливості.

Заробітна плата – це системоутворююче ядро будь-якої ефективної соціально-економічної системи, в якому переплітаються політичні, економічні, соціальні, культурні і правові аспекти.

Список літератури: 1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>. 2. Середня зарплата по Україні у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/average>. 3. *Калина А.В.* Організація і оплата праці в умовах ринка [Навч. посіб.] Вид., – К. : МАУП, 2009. – 312 с.

ЖИГАЙЛО Н.І., проф. каф. менеджменту, ЛНУ ім. Івана Франка
ВАСИЛЬЄВА Т.О., студент, ЛНУ ім. Івана Франка

СТРАТЕГІЇ ВИЖИВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ КРИЗИ

У будь-якому суспільстві відбуваються кризові явища. Впродовж останніх років значна кількість підприємств залишається фінансово-неспроможними: у них відсутній належний економічний потенціал для досягнення успіху, вони стають банкрутами [3].

Актуальність антикризового управління пояснюється його значним впливом на ефективність діяльності суб'єктів господарювання, воно стає невід'ємним фактором попередження виникнення кризового стану, підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його перспективного розвитку, тому потребує посиленої уваги й залишається актуальним для всіх господарських утворень.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем антикризового управління здійснили вчені І.А. Бланк, В.О. Василенко, А.Ю. Гончарук, А.Г. Грязнова, Л.О. Лігоненко.

Антикризові стратегії це стратегії, які оптимізують поведінку корпорацій в умовах спаду в галузі, стійкого зниження основ фінансових показників діяльності корпорації і загрози банкрутства. Вони охоплюють комплекс заходів області планування, управління персоналом, фінансів з метою убезпечити фірму від загрози банкрутства або суттєвого спаду і створити умови для повороту до оздоровлення корпорації.

Стратегії зміни курсу та реструктуризації. Як правило, основним мотивом реалізації стратегій зміни курсу і реструктуризації є бажання управлінського ядра корпорації поліпшити ефективність функціонування портфеля в цілому або навіть

зберегти його існування. Стратегія реструктуризації передбачає здійснення радикальних змін в портфелі, тобто усунення одних сфер з портфеля і включення інших за допомогою покупки, продажу сфер бізнесу і входження в нові галузі [3].

Стратегія диверсифікації передбачає включення в портфель сфер бізнесу організації нових сфер бізнесу. Стратегія диверсифікації може бути двох видів: пов'язана і незв'язана. Стратегія пов'язаної диверсифікації передбачає наявність істотних СС між сферами бізнесу, в нього входять.

Стратегія непов'язаної диверсифікації. Організації, які здійснюють незв'язану диверсифікацію, називаються конгломератами. Сфери бізнесу, що знаходяться в їх портфелі, мають між собою слабкі стратегічні відповідності. Основна перевага стратегії незв'язаної диверсифікації базується на зниженні ризику для конгломерату в цілому. Зниження ризику пов'язано з тим фактом, що різні галузі можуть одноразово перебувати на різних фазах галузевих життєвих циклів [1].

Стратегія міжнародної диверсифікації Стратегія міжнародної диверсифікації передбачає функціонування диверсифікованого портфеля на безлічі національних ринків. Компанії можуть захоплювати значні ринкові частки в інших країнах за рахунок продажу товарів протягом певного проміжку часу за цінами нижче собівартості, покриваючи різницю за рахунок прибутків, одержуваних на вже зайнятих ринках [2].

Отже, існують різні види стратегій виходу підприємства з кризи. Кожну з них потрібно обирати відповідно до стану підприємства і умов зовнішнього середовища.

Список літератури: 1. Кіллінг Дж. Управління змінами : фактор невідкладної необхідності. / Дж. Кіллінг. К., 1999. – 233 с., 2. Ревенко О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2007. – 20 с., 3. Чернявський, А.Д. Антикризове управління підприємством / А.Д. Чернявський – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

ГАРМАШ С.В., старший викладач, НТУ «ХП»

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ В ПЕРІОД РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У сучасних умовах поширення трансформаційних процесів у всіх сферах людської діяльності завдяки стрімкому зростанню накопичення і розповсюдження знань та інформації слід зосередити особливу увагу на структурних змінах, які відбуваються на ринку праці, зокрема, до тих вимог, які висуваються фахівцям з новими навичками, оскільки, за прогнозами спеціалістів, приблизно п'ять мільйонів робочих місць буде втрачено до 2020 року внаслідок розвитку штучного інтелекту, робототехніки, нанотехнологій та інших соціально-економічних факторів (з дослідження Світового економічного форуму «Майбутнє професій») [1]. А щоб бути конкурентоспроможним на новому ринку праці в епоху четвертої індустріальної революції, вже зараз необхідно адаптуватися до тих трансформацій, які відбуваються, а саме, «... щоб вижити та досягти успіхів, необхідно озброїтися самим убивчим із знарядь – знанням» [2].

Економіка знань – це «...економіка, яка заснована на виробництві, оновленні, циркуляції, розподілу та використанні знань. Це економіка, яка використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. Визначальним фактором виникнення і розвитку економіки знань є людський капітал. Продукти

економіки знань – наукова і різноманітна високотехнологічна продукція, висококваліфіковані послуги, освіта» [3]. Які ж навички будуть корисними робітникам, щоб бути впевненому у завтрашньому дні? Що буде обумовлювати рівень його компетентності?

Професор Гарвардського університету Девід Демінг представив графік потреб роботодавців і визначив ключові навички, необхідні робітникам, щоб бути задіяним на ринку у найближчому майбутньому. Разом з особистісними навичками (soft skills) цінними будуть математичні здібності. Дослідження показують, що робітники, які вдало поєднують математичні навички з навичками міжособистісної взаємодії, повинні знайти багато прибуткових можливостей в економіках майбутнього, заснованих на знаннях [1]. Таке суміщення допоможе робітникам підвищити свій рівень компетентності і бути конкурентоспроможними на новому ринку праці.

Розвиток технологій не тільки буде причиною вивільнення робітників, але й сприятиме створенню нових робочих місць (за прогнозами спеціалістів – близько 2,1 мільйона до 2020 року). Більшість таких місць з'явиться у спеціалізованих областях (обчислювальна обробка даних, математика, архітектура, інженерія). І вже зараз роботодавцям у кожному з секторів економіки необхідно звернути особливу увагу на можливість перекваліфікувати робітників тих професій, потреба у яких буде зменшуватися, а державним органам влади – на ефективне функціонування систем підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, щоб запобігти масовим кризовим явищам на ринку праці у майбутньому.

«Один час вирішальним фактором виробництва була земля, потім – капітал... На сьогодні вирішальний фактор – сама людина та її знання» [4]. А «... успіх бізнесу, таким чином, залежить від здатності направляти у потрібне русло роботу умів» [2]. Також «... необхідно усвідомлювати, що розвиток технологій неминуче змінює наші соціальні інститути і наші цінності. Якщо таких змін не відбувається, технологічний прогрес не виробить фінансових, емоційних і гуманістичних цінностей, які нами очікуються» [2]. Тому особливу значущість набувають особистісні якості індивідумів у їхній здатності до гнучкої адаптації до швидкоплинних змін, притаманних сучасному етапу розвитку людства.

Список літератури: 1. Красномоєв П. Профессии будущего и два главных навыка для их получения (инфографика) // Электронный доступ: <http://ain.ua/professii-budushhego-i-navyky> 2. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта // Электронный доступ: <http://fictionbook.ru/static/trials/00/13/03/00130397.a4.pdf> 3. Определение термина «экономика знаний» // Электронный доступ: <http://vocabulary.ru/termin/ekonomika-znaniy.html> 4. Steward T.A., International Capital: The new wealth of organizations, Doubleday/Currency, 1997.

ГЕРАЩЕНКО І.О., канд. екон. наук, доц., м. Харків, НТУ «ХПІ»

ЛОКТИОНОВА Т.П., ас., м. Харків, НТУ «ХПІ»

ІВЧЕНКО Т.А., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

МОДЕЛЬ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Нині відбувається постійний ріст цін на ресурси, зокрема збільшення матеріальних витрат, витрат на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та інші витрат, за рахунок чого спостерігається тенденція росту собівартості продукції.

Контролінг має істотне значення у виявленні і мобілізації наявних резервів, сприяє підвищенню ефективності й якості роботи, посиленню режиму економії,

виявленню причин і умов, за яких утворюються втрати. Правильно організований контролінг на підприємстві повинен не тільки виявляти недоліки і порушення, а й запобігати їм, а також сприяти їх своєчасному усуненню. Ефективність застосування контролінгу залежить насамперед від рівня зацікавленості власників, ступеня розуміння ролі, місця і значення виконання контрольних функцій менеджерами вищих рівнів управління підприємства [1].

Пропонуємо розглянути розроблену методичну модель контролю витрат на підприємстві (рис. 1). Дана модель дозволяє визначити об'єкти контролю, джерела інформації (що включають в себе облікові документи та звітність), методичні прийоми.

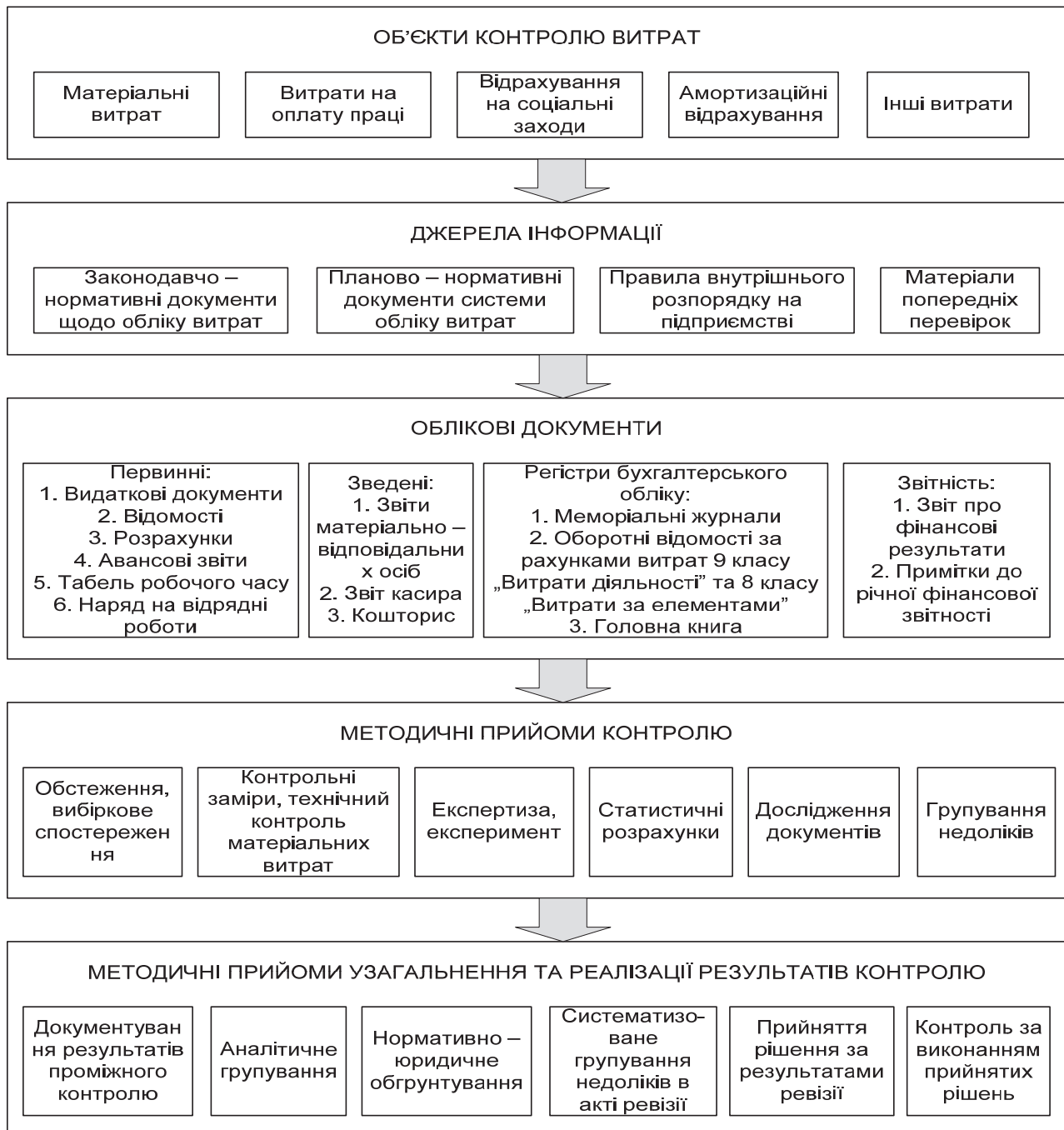


Рис. 1 - Модель контролю витрат підприємства

Під час здійснення контролінгу на підприємстві потрібно визначити його мету, безпосередні завдання і функції та враховувати фактори, що впливають на організацію контролю, принципи.

Під час проведення контролю рекомендується застосовувати різноманітні методи, які є сукупністю фінансових, економічних, організаційних, оперативно-технічних і фактичних способів і прийомів з перевірки виробничої собівартості підприємств.

Для документального оформлення результатів проведення контролю за обліком витрат необхідно використовувати спеціально розроблені робочі документи, зокрема тести внутрішнього контролю облікового процесу витрат, аналітичні тести перевірки правильності відображення витрат у статтях калькуляції виробничої собівартості. Собівартість послуг на підприємствах є одним із найважливіших фінансових показників, який впливає на розмір отриманого підприємством прибутку [2].

Тому, здійснюючи внутрішній контролінг або внутрішній аудит виробничих витрат підприємства, слід приділяти увагу порядку формування та обліку собівартості послуг.

У процесі контролю здійснюються перевірка: наявності й правильності оформлення первинних документів, які є підставою для записів щодо формування собівартості послуг; правильності віднесення витрат до складу собівартості послуг; повноти, правильності та достовірності відображення операцій з формування собівартості послуг в обліку та звітності; оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку витрат на виробництві, що включаються до собівартості послуг; оцінка правильності формування собівартості послуг за об'єктами калькулювання витрат.

Здійснюючи контролю за формуванням витрат на виробництво, необхідно пересвідчитися в правильності організації їх обліку витрат.

Список літератури: 1. Методика здійснення контролю за обліком витрат на підприємствах / Сенченко О. В. [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28043.doc.htm 2. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку. Наказ Мініну України від 24.05.95 №88 із змінами.

АНІСІМОВА О.М., докт. екон. наук, проф., зав. каф. інформаційних систем управління, ДонНУ, м. Вінниця

ГОРЯЧОВА Н.В., аспірант, ДонНУ, м. Вінниця

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стратегія – це загальний план послідовних дій який визначає напрямки стратегічних задач, ресурсів по їх досягненню.

Слід відзначити, що існує два погляди на поняття стратегії. В першому випадку стратегію характеризують, як довгостроковий план направлений на досягнення поставлено довгострокової мети. В даному випадку усі зміни можливо передбачити і всі процеси підвладні контролю та управлінню.

В другому погляді поняття стратегія характеризується як довгостроковий напрямок в плані розвитку підприємства, котрий охоплює всі сфери діяльності підприємства, а також навколишнє середовище, що сприяє досягненню поставленої мети.

Стратегічний напрямок промислових підприємств може відбуватись за декількома напрямками і кожний із цих напрямків розподіляється на окремі підгрупи, котрі тісно пов'язані між собою [1]. Схема стратегічних напрямків представлена на рис. 1.

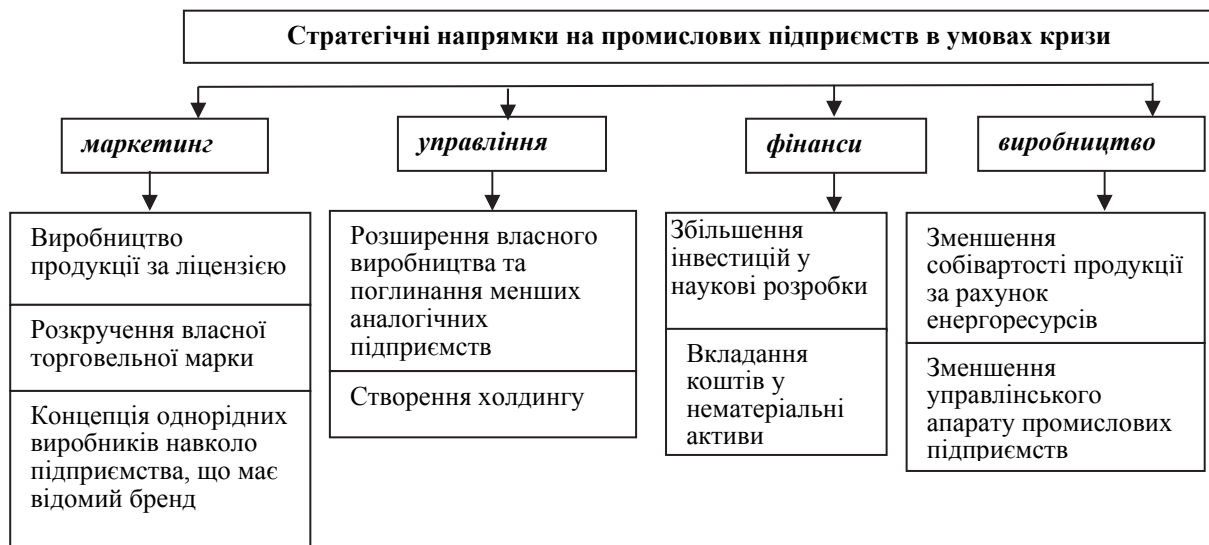


Рис. 1 – Стратегічні напрямки на промислових підприємствах в умовах кризи

Наведені напрямки на рис. 1. пов'язані із розвитком та формуванням економічних відносин на промислових підприємствах. Поза фінансовою звітністю промислових підприємств залишається значна частина нематеріальних ресурсів, котрі не можуть існувати поза підприємством, але без котрих і підприємство в сучасних умовах не може існувати. Це інтелектуальний капітал, клієнтський капітал, людський капітал та взаємозв'язок між цими видами капіталу на промислових підприємствах.

Розробка стратегічних напрямків – є одним із основних етапів розвитку промислового підприємства у кризовий та після кризовий період, в першу чергу потрібно зосередити увагу для досягнення головної мети управління інноваційною стратегією для стабільності фінансової та господарської діяльності промислового підприємства. Та слід розробити напрямки підтримки стійкого становища і обґрунтувати стратегію збереження даного стану. Процес удосконалення інноваційною стратегією на промислових підприємствах можна представити в трьох завданнях представлених у схемі управління інноваційною стратегією рис. 2.

Із рис. 2 видно, що у процесі удосконалення управління інноваційною стратегією на промислових підприємствах першочерговим завданням є досягнення стійкого стану діяльності підприємства, так як отримання прибутку свідчить про вирішення проблемних питань у виробництві підприємства та реалізації інноваційної продукції та удосконалення ресурсного забезпечення діяльності за такими видами ресурсів, як трудові, фінансові та інші, а також удосконалення ресурсів енергозбереження.

Досягнення прибутку повинно забезпечувати напрямок чистого руху коштів від діяльності підприємства які потрібно направити на обслуговування позикових фінансових ресурсів та зменшення кредиторської заборгованості промислового підприємства.

Зменшення заборговано підприємства є основним напрямком стійкого фінансового стану промислового підприємства.



Рис. 2 - Процес удосконалення управління інноваційною стратегією на промислових підприємства

Список літератури: 1. Горовий Д.А. Віртуальний капітал підприємства: Проблеми і перспективи його використання. / Д.А. Горовий. – Х.: ХНАДУ, 2013. – 279 с.

МАЛІНОВСЬКА О.Я., канд. екон. наук, доц., Львівський національний університет ім. Івана Франка

ДЕНЬГІНА Н.В., студент, Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНЕ ПИТАННЯ ПОНАДНОРМОВОЇ ПРАЦІ УКРАЇНСЬКИХ ОФІСНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Актуальність даної теми обумовлено тим, що робота в офісі викликає величезну емоційну напругу, яка збільшується у міру зростання рівня відповідальності завдань, які вирішуються, і зниження фізичної активності. Свій внесок додає і ненормований робочий день за комп'ютером. Все це створює стан, названий психологами “напруженим рівнем бадьорості”. Фахівці одностайні: численна братія офісних працівників величезною мірою схильна до стресів.

У даній статті висвітлені статистичні дані ненормованої праці українських офісних працівників за даними 2014 року.

На сьогоднішній день офісна праця відіграє вирішальну роль в побудові сталої економіки України. Більше ніж половина офісних співробітників регулярно затримується на роботі, а кожен п'ятий не менше одного разу на тиждень працює у вихідні [1].

Так, більше ніж половина, а саме 57%, “білих комірців” в Україні продовжують працювати після закінчення робочого дня. Ще четверта частина опитаних заявили, що затримуються в офісі кілька разів на місяць. Кожен десятий співробітник працює понаднормово кілька разів за півроку. І тільки невеликий відсоток опитаних зізналися, що затримуються на робочому місці рідко (5%) або не затримуються взагалі (3%).

Якщо раніше найбільші перевантаження припадали на долю топ-менеджерів, то тепер криза примусила і лінійних працівників працювати більше. Так, у 2012 році 39% лінійних менеджерів зазначили, що регулярно затримуються на роботі, зараз це

число збільшилося до 52%. Це свідчить про те, що в умовах кризи і під страхом скорочення співробітники українських офісів вимушені працювати значно більше, ніж до кризи.

Кожен п'ятий працівник в Україні регулярно працює на вихідних. Трохи менше третини роблять це кілька разів на місяць. Ще четверта частина “підтягує неуспішність” кілька разів на півроку. Деякі офісні співробітники можуть похвалитися, що працюють у вихідні рідше, ніж один раз на півроку. Але й таких виявилось 14%. І тільки 11% можуть повністю насолодитися заслуженим відпочинком.

І навіть якщо, здавалось би, робочий день закінчено, більшість співробітників не припиняють думати про роботу на дозвіллі. 69% думають постійно. Ще 19% – час від часу. Інколи або рідше згадують про роботу 6% і 4% працівників відповідно. І тільки 2% залишають робочі проблеми у стінах офісу [2, 3].

Отже, в результаті опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна в якому брали участь 1488 респондентів, можна зробити висновок, що проблеми понаднормової праці офісних працівників пов'язані з нестабільною економічною ситуацією нашої країни. Оскільки офісні працівники складають значну частку ринку праці України, то проблема понаднормової праці потребує запровадження шляхів її вирішення для успішного функціонування українських підприємств і економіки України в цілому.

Список літератури: 1. Малиновська О.Я. Роль ринку праці у становленні інформаційної економіки / О.Я. Малиновська // Формування ринкової економіки в Україні: Збірник наукових праць. - Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2014.- Вип. 32.- С. 92-97., 2. Малиновська О.Я. Кадрове забезпечення в умовах організаційних змін / О.Я. Малиновська, Н.П. Мельник // Економічні перспективи підприємств та регіонів України в контексті основних соціально-еколого-економічних трендів: матеріали міжнар. наук. - практ. конф., 22 травня 2014р., м. Харків / ред. кол.: В.Я. Швець [та ін.]; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – С. 92-94., 3. Офіційний сайт порталу HeadHunter Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hh.ua/>.

ДРУГОВА О.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ускорение развития украинской экономики в последние годы обусловило и рост темпов развития отечественной промышленности. Наряду с крупными промышленными предприятиями, вклад которых в ВВП страны составляет основную часть (около 85-90%), все более быстрыми темпами развивается и средний бизнес.

Процессы эволюции предприятий в средние и крупные сопровождаются усложнением организационной структуры предприятия, децентрализацией управления, выделением новых центров ответственности с присущими им локальными целями. Поэтому появляется объективная необходимость координации работы разных подразделений для достижения глобальной цели работы всего предприятия.

Одним из наиболее перспективных современных направлений совершенствования управления бизнесом является концепция контроллинга. Контроллинг на предприятии «осуществляет организационно-экономический сервис менеджменту для обеспечения целеориентированного планирования и управления». В функции контроллинга входит координация работы множества функциональных

служб підприємства в ході реалізації всіх основних управлінських процесів, а також підготовка варіантів управлінських рішень, оснований на фактах і направлених на досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства.

Аналіз наукових робіт, присвячених концепціям і методам створення системи контролінга (СК), показує, що вони несуть в основному описательний характер, відсутнє параметричне описання СК як складної системи, відсутнє формальне описання процесу контролінга на підприємстві, а також формальна параметрична постановка задачі створення СК.

В зв'язі з цим актуальним стає розробка організаційно-економічних методів і моделей управління промисловим підприємством на основі системи параметричного контролінга.

Таким образом можна зробити наступні висновки:

- 1) В рамках розвитку наукової концепції контролінга і застосування методології системного підходу запропоновано новий підхід, що дозволяє розглядати СК як складну систему;
- 2) Запропоновано новий підхід до описання області управлінських рішень, що дозволивши розширити наукове представлення про функції контролінга;
- 3) Запропоновано новий підхід до формування структури СК. В основу цього підходу покладено принцип однорідності розв'язуваних завдань і використовуваних ресурсів: інструментальних, програмно-чисельних, ресурсів персоналу;
- 4) Розроблено формалізовані структурна і процесна моделі СК, формалізована постановка задачі створення СК на промисловому підприємстві. Розроблені моделі цілесообразно використовувати на ранніх етапах створення СК при прийнятті рішення про її проектування, при оцінці необхідних ресурсів і обсягів необхідних робіт.

ДУРДИЄВА Л.М., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

АУТПЛЕЙСМЕНТ, ЯК СУЧАСНА ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЯ

Під час кризи багатьом організаціям доводиться скорочувати свій персонал. Як в такій ситуації не втратити позитивний імідж, формування якого компанія вкладала чималі кошти протягом кількох років? В цьому випадку допоможе аутплейсмент – ряд заходів, спрямованих на зменшення негативних наслідків звільнення працівників.

Основна причина вдаватися до програм аутплейсменту співробітників - бажання уникнути стресових ситуацій як для працівників, так і для роботодавців. Для перших важливо бути впевненими, що вони після відходу з компанії будуть гарантовано працевлаштовані. Для других важливо зберегти добре ім'я як серед співробітників, що залишилися, так і за стінами компанії.

Аутплейсмент підрозділяють на відкритий і закритий.

При відкритому аутплейсменту працівники знають про те, що їх звільняють, а роботодавець допомогою кадрової служби компанії або посередника надає їм допомогу в подальшому працевлаштуванні.

При закритому аутплейсменту працівник про підготовлюваних звільнення не знає. Як правило, мова йде про топ-менеджерів і керівних працівників, відкритий конфлікт з якими для роботодавця дуже небажаний. Завдання посередника – зробити так, щоб працівник звільнився сам.

Доцільність використання аутплейсменту пов'язана з рядом переваг.

По-перше, дана технологія допомагає уникнути стресових ситуацій як для працівників, так і для роботодавців, запобігти різкому падінню продуктивності праці у разі скорочення штатів, викликаному відчуттям нестабільності ситуації серед співробітників.

По-друге, для компаній аутплейсмент вигідний ще й тому, що їхні колишні співробітники гарантовано не переходять до конкурентів, так як в 60-70% випадків при аутплейсменті роботодавці домовляються з рекрутерами не працевлаштовувати працівників до своїх конкурентів.

По-третє, максимальне прискорення процесу працевлаштування дозволяє заощадити на виплатах.

Умовно програму аутплейсменту можна провести в чотири етапи.

Спочатку необхідно провести консультацію з питань кар'єри, яка включає оцінку претендента та складання індивідуального плану працевлаштування.

Другий етап – підготовка резюме.

Третій етап – активне просування. Аутплейсмент допомагає своєчасно помістити дані про кандидата в "активний список", на сайт кадрового агентства, а також розіслати резюме тим роботодавцям, з якими у агентства немає договору про добір, але які помістили оголошення про підходящої вакансії.

Останній етап пов'язаний з психологічною підтримкою. Звістка про майбутнє звільнення – досить сильний стрес, який може посилитися в подальшому і психологічно надломити людини, яка тривалий час знаходиться без роботи.

ЗОЛОТАРЬОВ Д.О., студент, НТУ «ХП»

ПРОСКУРНЯ О.М., канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ КОМПАНІЯХ

Наукова робота присвячена проблемам впровадження системи ризик-менеджменту в практику корпоративного управління компаній енергетичного сектора. В умовах переходу на ринкові відносини і лібералізації електроенергетичного ринку (ЕР) в процес аналізу і прийняття рішень щодо її розвитку виявляються втягнутими багато учасників (суб'єктів відносин) з різними інтересами. Наявність значної кількості груп суб'єктів відносин, кожен з яких приймає на себе частину ризику, в певній мірі є фактором ризику, оскільки невиконання хоча б одним з них своїх зобов'язань може привести до виникнення небажаних подій (наприклад, збитків (або втрат) в результаті порушення надійного режиму електропостачання). Тому при розробці стратегії і тактики поведінки на ЕР суб'єктам ринкових відносин необхідний систематичний аналіз ризиків, який передбачає включення управління ризиками в процес прийняття рішень на всіх тимчасових і ієрархічних рівнях.

Актуальність теми полягає в тому, що застосування концепції ризик-орієнтованого мислення допомагає енергетичному підприємству розуміти усі умови (в тому числі специфічні для електроенергетичній галузі), в яких воно функціонує; визначати ризики в якості основи для планування своєї діяльності; визначати обсяг

документованої інформації.

Метою даної роботи є дослідження і аналіз теоретичних та практичних аспектів впровадження концептуальних положень ризик-орієнтованого менеджменту в електроенергетичні компанії.

Складність адаптувати вербальні та якісні методи оцінки ризиків до специфічних особливостей виробництва і передачі ЕЕ визначається тим, що елементи системи енергопостачання, починаючи з генеруючою установки і закінчуючи приймачами у споживача, пов'язані між собою єдиним технологічним процесом (енергопотоків), тобто представляють собою безперервний ланцюг перетворення ЕЕ, миттєво розповсюджується, і тому виробництво її практично збігається зі споживанням. На всіх фазах перетворення, включаючи стадію споживання ЕЕ, можливості її запасу відсутні. Все це підсилює ризикову компоненту даного бізнесу і вимагає вивчення складного процесу з системних позицій.

Розроблено алгоритм оцінки стану систем ризик-менеджменту, що включає аналіз: організаційної структури управління ризиками енергокомпанії; нормативно-методологічної бази управління ризиками енергокомпанії; інформаційно-аналітичного забезпечення управління ризиками енергокомпанії. Оцінка формування стану системи ризик-орієнтованого менеджменту проведена на прикладі ОГК (оптова генеруюча компанія - ОГК).

Було проаналізовано такі показники, як: середня питома вартість за період кризових ситуацій; глибина падіння питомої вартості енергокомпанії; ступінь відновлення питомої вартості енергокомпанії; стійкість відновлення питомої вартості енергокомпанії. Компанії з більш повно сформованою системою управління ризиками успішніше пройшли кризові ситуації і зуміли найповніше відновитися. Повнота формування системи управління ризиками в енергокомпанії позитивно пов'язана з найважливішими і критичними показниками ефективності її діяльності

Було проведено аналіз впровадження концептуальних положень ризик-орієнтованого менеджменту на чутливість енергокомпанії до ринкових ризиків; визначено що в електроенергетичній галузі не завжди можливо заздалегідь дати точну кількісну оцінку ризиків. На основі порівняльного та ретроспективного аналізу показана реальна ефективність системи при проходженні ризикової ситуації.

КИРИЧЕНКО В.В., студент, Університет митної справи та фінансів, Дніпро.

ОЗЕРНИЙ С.М., студент, Університет митної справи та фінансів, Дніпро.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАНТАЖНО-МИТНОГО КОМПЛЕКСУ

Вантажний митний комплекс (ВМК) визначають як ділянку території з комплексом будівель, споруд, інженерно-технічних засобів і комунікацій, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України [1].

У ВМК здійснюється основна частка митно-логістичних послуг. На даному етапі митної переробки вантажопотоків виникають непродуктивні простой транспортних засобів, і, як наслідок, витрати, пов'язані з виконанням митних процедур, таких як: час на доставку документів до відділу митного оформлення,

проведення митного оформлення та митного огляду; витрати на митний збір за роботу інспектора на підприємстві, витрати на проведення державних видів контролю. Для підвищення ефективності взаємодії митних органів з суб'єктами підприємницької діяльності необхідно розробити єдині вимоги до оснащення ВМК та удосконалення технології надання митно-логістичних послуг [2].

Ефективність виконання митних процедур на ВМК буде досягнуто шляхом впровадження ряду технічних вимог, які розглянути в [3] та [4].

Основною проблемою функціонування ВМК на даному етапі є різний рівень технічного оснащення, адже окремі з них не створюють необхідних умов для якісного обслуговування суб'єктів ЗЕД. Така ситуація сприяє формальному підходу до проведення митного контролю та задоволення потреб клієнтів. Для вирішення даної проблеми необхідно розробити нормативно-правову базу щодо оснащення ВМК і встановити відповідність митної інфраструктури України європейським стандартам та визначити якість обслуговування суб'єктів ЗЕД під час виконання митних операцій.

Наступним важливим елементом роботи ВМК є визначення переліку послуг, які повинні надаватися та встановлення єдиних тарифів за ці послуги, що будуть розповсюджуватися на всі ВМК України. Узгодження цих питань призведуть до підвищення ефективності роботи даного об'єкту митної інфраструктури і прискорять процес митного оформлення та митного контролю товарів та транспортних засобів.

Метою державного регулювання ринку митно-логістичних послуг є проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері митних послуг; захист інтересів споживачів митних послуг; створення умов розвитку ВМК шляхом проведення тендерів; залучення досвіду організації ринку митних послуг в Європі та світі.

Список літератури: 1. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р., 2. *Бондаренко І.О.* До питання створення державного підприємства у сфері надання митних послуг // Митна справа. - 2005. - № 3. - С.20 - 24., 3. *Мовчанюк С.Ю.* Минуле, теперішнє та майбутнє вантажних митних комплексів в Україні: тези доповіді / *С.Ю. Мовчанюк* // Митна справа в Україні: теорія і практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції-форуму випускників, курсантів, студентів і молодих науковців від 28 березня 2008 року/ДМСУ, АМСУ. – Ч.1. – С. 359 – 362 ., 4. *Снівак І.В.* Вантажний митний комплекс як важливий аспект митної інфраструктури. Вісник НТУУ «КПІ». Випуск №2, 2009 р.

КОХАН М.О., доц. каф. менеджменту, ЛНУ ім. Івана Франка

КИЛЬНИК О.В., студент, ЛНУ ім. Івана Франка

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Стратегія підприємства є основою стратегічного планування, за допомогою якого на підприємстві зважується комплекс проблем, пов'язаних з цілеспрямованою переорієнтацією випуску продукції нової номенклатури й асортименту, впровадженням і використанням нових технологій, розвитку маркетингу, удосконаленням структури керування підприємством, своєчасною і якісною підготовкою і перепідготовкою кадрів.

Стратегічне планування – це прогнозне планування, пов'язане з розробкою і концептуалізацією уявлень про те, куди прямує організація.

Процес стратегічного планування підприємством досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема: Ансофф І., Скібіцький О.М., Василенко В.О., Шершньова З.Є., Нємцов В.Д.

Метою статті є висвітлення актуальних теоретичних і практичних питань стратегічного планування та управління підприємством.

Стратегічний план розвитку організації може розглядатися як наукове передбачення стану цілісного об'єкта управління (підприємства, регіону, країни) в довгостроковій перспективі.

Розроблення стратегічного плану розвитку організація має низку переваг, серед яких:

- 1) підсилює конкурентні можливості підприємства;
- 2) покращує адаптацію підприємства до змін у зовнішньому середовищі;
- 3) покращує орієнтацію підприємства у зовнішньому середовищі;
- 4) сприяє формуванню на фірмі єдиної команди менеджерів;
- 5) підвищує рівень корпоративної культури на підприємстві.

Найскладнішою проблемою для кожного підприємства є те, щоб зрозуміти, яким має бути стратегічний план, з чого він має складатися, щоб відповідати тим вимогам, які роблять його незамінним для розвитку підприємства.

Процес стратегічного планування включає три етапи:

- 1) Опис бажаного стану фірми.
- 2) Аналіз поточного стану фірми.
- 3) Розробка стратегії.

Стратегічний план повинен бути:

- 1) інструментом досягнення встановлених цілей, шляхом документального оформлення та впровадження в повсякденну діяльність «стратегічного набору» підприємства;
- 2) системою взаємопов'язаних заходів по виконанню складових «стратегічного набору»;
- 3) кількісно визначеним, чітким, ясным, легким для сприймання;
- 4) легким для пояснення та можливим для виконання.

Отже, стратегічний план розвитку організації полегшує визначення чіткої та виразної концепції діяльності організації. Це дозволяє організації підпорядкувати всю діяльність визначеній місії.

Список літератури: 1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – с. 360., 2. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с., 3. Шериньова З.Є. Стратегічне планування. Навчально-методологічний посібник / З.Є. Шериньова, С.В. Оборськ, Ю.М. Ратушний. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 232.

КИРИЧЕНКО Т.О., здобувач, Суми, СНАУ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування будь якого підприємства базується на людському факторі, тому з'являється об'єктивна необхідність в регулюванні процесу управління трудовими ресурсами. Управління персоналом підприємства - це найбільш ефективне його використання з ціллю отримання максимальної економічної вигоди. Науковці дають таке визначення управлінню персоналом: це сукупність принципів, методів та засобів цілеспрямованого впливу на персонал, що забезпечують максимальне використання їх інтелектуальних і фізичних здібностей при виконанні трудових функцій для досягнення цілей підприємства. Це системний, планомірно

організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом.

Кожне окреме підприємство чи організація мають певні особливості своєї діяльності, мають свої стратегії, цілі. Зовнішнє середовище, в якому вони існують не є сталим, відповідно, змінюються і показники що характеризують його персонал і вимоги до нього. Система управління людськими ресурсами ставить перед собою наступні цілі: постійний контроль та аналіз ситуації з персоналом підприємства з метою забезпечення ним останнього; створення для співробітників максимально комфортних умов, в яких вони матимуть змогу ефективно реалізувати свій трудовий та інтелектуальний потенціал. Для здійснення ефективного управління персоналом підприємства необхідним є дотримання певних умов, а саме: цілі повинні мати чітке сформульовані та встановлені і водночас бути реальними; аналіз роботи підприємства повинен бути комплексним та всебічним; персонал повинен бути забезпечений всіма необхідними ресурсами для роботи; кожен працівник повинен виконувати ту роботу та обов'язки, які відповідають рівню його кваліфікації; трудова діяльність має здійснюватися з використанням сучасних технологій. Структури, що відповідають за забезпечення підприємства персоналом, вирішують такі основні завдання: підвищення кваліфікації персоналу, його навчання; планування потреб організації в трудових ресурсах; підбір персоналу; створення умов для підвищення продуктивності праці; управління трудовою мотивацією.

Сучасна система управління персоналом має бути спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності. Все частіше фахівці вбачають саме трудові ресурси основою цього успіху, тому організації при здійсненні управління персоналом, роблять інвестиції безпосередньо в самих працівників, їх формування, розвиток, професійний ріст, навчання, підвищення кваліфікації, перенавчання. Однією з важливих сторін ефективного управління персоналом є правильно підібрана мотивація праці (моральна, матеріальна), яка спричиняє підвищення продуктивності праці робітників і відповідно розвиток підприємства в цілому. Успішність управління персоналом визначається ефективністю його використання для реалізації цілей, що перед ним поставлені та цілісним підходом до людських ресурсів підприємства.

КИРПИЧЕНКО І.С., студент, Харківський Національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ОСТАПЕНКО Р.М., канд. екон. наук, доц., Харківський Національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

В сучасних умовах розвитку економіки важливим фактором успішного функціонування підприємства є його забезпеченість необоротними активами, а також ефективне їх використання. Забезпечення відповідного стану, оновлення та раціональне використання необоротних активів є обов'язковими умовами функціонування підприємств при здійсненні власної діяльності.

Необоротні активи у сучасних умовах господарювання відіграють визначальну роль, оскільки вони становлять вагомую частину майна будь-якого підприємства.

Необоротні активи впливають на вдосконалення засобів праці, визначають потужність виробничого персоналу та сприяють підвищенню технічної оснащеності господарюючого суб'єкта. Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання багато в чому залежить господарська діяльність та фінансовий стан підприємства. В складі майна підприємства саме необоротні активи створюють основу для його функціонування і значною мірою визначають подальші перспективи розвитку.

Необоротні активи – це матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать підприємству та забезпечують його функціонування, строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або операційного циклу, якщо він більший, ніж рік.

За своїм економічним змістом і призначенням необоротні активи відносяться до господарських засобів підприємства, які змінюються під впливом діяльності людини в напрямку отримання продукції. Відповідно, в процесі господарського обороту, необоротні активи використовуються як ресурсний потенціал для створення продукції, де частина їх вартості переходить на новостворену продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань. Отриманий прибуток від реалізації продукції підлягає розподілу, а частина коштів направляється на відтворення необоротних засобів. Таким чином відбувається процес обороту капіталу, в якому необоротним активам відведена особлива роль у процесі господарської діяльності підприємств.

Згідно з НП(с)БО №1 необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними. Тоді як оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу.

Найбільшу частину при формуванні необоротних активів будь-якого підприємства складають основні засоби. Саме вони забезпечують створення матеріально-технічної бази та сприяють реалізації управлінських потреб підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки забезпеченість підприємств необоротними активами є важливим фактором поліпшення якості виробленої продукції. Модернізація, раціональне використання та збільшення обсягу необоротних активів суттєво впливають на стабільний розвиток підприємств та сприяють зростанню їх конкурентоспроможності.

В останні роки при розгляданні структури необоротних активів різних підприємств можна помітити частку зростання нематеріальних довгострокових активів (програмне забезпечення, ліцензії, патенти, торгові марки, і т.д.)

КАЛАМБЕТ К.М., асп. каф. економіки підприємства, Полтавська державна аграрна академія

СИСТЕМА ОЦІНКИ І ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПОЛІПШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РОБОТИ СЛУЖБ ПІДПРИЄМСТВА

Для досягнення граничних показників діяльності підприємства необхідно

щорічно розробляти план підвищення ефективності виробництва, який спрямований на подальшу мобілізацію і використання внутрівиробничих резервів, підвищення технічного рівня виробництва, нарощування виробничих потужностей і забезпечення конкурентоспроможності підприємства і в кінцевому підсумку - на зростання прибутку. Основними розробниками цього плану є технічні служби, керовані головним інженером.

Найважливішою проблемою в процесі розробки зазначеного плану є забезпечення ретельного техніко-економічного обґрунтування передбачуваних результатів впровадження організаційно-технічних заходів.

З метою вирішення цієї проблеми нами розроблена система оцінки і фінансового стимулювання поліпшення економічних результатів роботи технічних служб підприємства. Для впровадження цієї системи повинна бути проведена підготовча робота по розрахунку основних параметрів організаційно-технічного рівня виробництва служб і підрозділів підприємства.

Основним економічним показником оцінки результативності роботи фахівців технічних служб підприємства є обсяг економічного ефекту, отриманого від впровадження в підрозділах підприємства організаційно - технічних заходів. При визначенні підрозділам завдань за обсягом економічного ефекту враховується рівень можливостей кожної служби, які визначаються специфікою функціональної діяльності.

Для цього запропоновано розрахувати нормативну величину економічного ефекту на 1 грн. заробітної плати по кожній службі. Рівень напруженості завдань за обсягом економічного ефекту від впровадження організаційно-технічних заходів по технічним службам підприємства пропонуємо визначати відношенням планової суми економічного ефекту до його нормативної величини. Нормативна величина економічного ефекту встановлюється розрахунковим шляхом.

При цьому загальній норматив економічного ефекту визначається на основі максимально досягнутого за 3 останні роки на 1 грн. заробітної плати.

Порівняльна потенційна можливість технічних служб у підвищенні обсягу економічного ефекту, визначається у вигляді коефіцієнта методом експертних оцінок за результатами опитування фахівців.

З метою створення зацікавленості фахівців технічних служб у підвищенні прийнятих завдань з обсягу економічного ефекту пропонується розмір їх премії поставити в залежність від рівня напруженості планових завдань за цим показником.

Таблиця 1 - Шкала зміни базового рівня премії працівникам технічних служб в залежності від коефіцієнту напруженості плану

Коефіцієнт напруженості	Зміна розміру премії (%)
0,84-1,0	Збільшення на 40%
0,67-0,83	Збільшення на 20%
0,5 - 0,66	Не змінюється
0,33 - 0,49	Зменшення на 20%
<0,33	Зменшення на 40%

Список літератури: 1. Іляшенко Х.А. Методологічні підходи фінансового планування та прогнозування / Іляшенко Х.А. // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку — 2012. — № 3. — С.357 - 365.

КЛИМ Г.Д., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Наук. кер.: **ЧОРНА С.В.**, ст. викл. каф. обліку і аудиту, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ І РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Одне із важливих місць в управлінському обліку підприємства займає система директ-костинг. Особливою ознакою даної системи є те, що усі витрати поділяються на дві основні групи: змінні, тобто ті, які залежать від обсягу виробництва і зростають у зв'язку із збільшенням випуску продукції, і постійні (умовно-постійні), які не залежать від обсягу виробництва і практично завжди залишаються на одному і тому ж рівні.

Разом з тим, питання щодо необхідності впровадження системи директ-костинг на українських підприємствах залишається не вирішеним, про що свідчить актуальність даної теми. Найбільша складність у процесі управління за обмеженою собівартістю полягає в тому, що деякі із затрат є напівзмінними, наприклад, витрати на утримання і експлуатацію машин і устаткування, де поряд із змінними затратами (на рушійну енергію, знос інструменту) мають місце і постійні витрати (амортизація машин і устаткування). Проте ця проблема має своє вирішення: використовуючи методи кореляційного і регресійного аналізу, можливо напівзмінні витрати з великим ступенем точності поділити на постійні і змінні частини.

У вітчизняній науці по сьогоднішній день серед науковців існують різноманітні точки зору щодо сутності поняття «директ-костинг». Теоретичні основи директ-костингу описуються у наукових працях таких вчених як Чумаченко М.Г., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Нападовська Л.В., Добровський В. М., Сатубалдін С.С., Ніколаєва С.А., Єфремова А.В., Стуков С.А. та ін. Як стверджував Добровський В.М., «директ-костинг» – це система управлінського обліку, яка базується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень [1].

Виходячи з того, що директ-кост – це система калькулювання собівартості продукції тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат,

змінні затрати з точки зору контролю за їх раціональністю завжди вимагають більшої уваги, ніж постійні, які нараховуються рівними сумами за однакові проміжки часу [2]. Перевитрати, які викликають перевищення фактичної собівартості над плановою, як правило, виникають у сфері змінних затрат. Тому дуже важливо встановити контроль якраз за змінними затратами.

В умовах депресії та інфляції використання методу директ-костинг більш доцільне, ніж в умовах підйому економіки. Саме в умовах депресії керівник більше контролює змінні затрати, ніж постійні. Однозначно, постійні затрати будуть зростати лише після розширення виробництва.

На основі методу директ-костинг у системі обліку витрат отримують два основних фінансових показники: маржинальний дохід і прибуток. При цьому під маржинальним доходом розуміють різницю між виторгом і змінними витратами. Маржинальний дохід містить у собі прибуток від виробничої діяльності й постійні

витрати. Тобто, маржинальний прибуток являє собою перевищення виручки від реалізації над величиною змінних витрат та показує здатність підприємства генерувати достатні доходи для покриття постійних витрат.

За всіма ознаками можна стверджувати, що директ-костинг являє собою систему управлінського обліку. Через неповноту розрахунку показника собівартості продукції та ускладнення розподілу витрат її використання обмежене. Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку також передбачено неприйнятність цієї системи для складання зовнішньої звітності і розрахунку податків.

Система директ-костинг дає можливість встановити зв'язки і пропорції між витратами та обсягами виробництва, отримати інформацію про прибутковість і збитковості виробництва в залежності від його обсягу, прогнозувати поведінку собівартості в залежності від обсягу або потужностей [3].

Однією із важливих переваг методу директ-костинг є оперативність отримання даних, що характеризують невеликий період господарської діяльності. Виділивши змінні затрати, можна точно визначити ефективність безпосередньо виробничого процесу.

Отже, застосовуючи директ-костинг можна оперативно вивчати взаємозв'язки та залежності між обсягами виробництва, витратами та виручкою від реалізації. Даний взаємозв'язок можна вивчати як аналітично, так і за допомогою графічного методу. Застосування цього методу допомогло б полегшити роботу бухгалтерів і звільнило б їх від подвійного фіксування і непотрібних витрат часу на розподілення загальновиробничих і загальногосподарських витрат.

Список літератури: 1. Управлінський облік: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. В. М. Добровського. — К.: КНЕУ, 2003. — 235 с., 2. Організація обліку витрат і результатів діяльності в системі «директ-костинг» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://pidruchniki.com/12090810/finansii/organizatsiya_obliku_vitrat_rezultativ_diyalnosti_sistemi_direkt-kosting_, 3. Система «директ-костинг» і його практичне використання у аналізі — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://bukvar.su/214669-Sistema-direkt-kosting-i-ee-prakticheskoe-primenenie-v-analize.html>

КОБЕЛЄВА Т.О., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
КРАВЦОВА Т.І., студент, НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ЗАСАДАХ

Сучасні економічні умови характеризуються високою динамічністю, нестаціонарністю, інноваційністю, інтелектуальним розвитком, що визначає нестабільні умови функціонування і незадовільний рівень прогнозування динаміки розвитку соціально-економічних систем, до яких належать підприємства, банки, муніципальні системи тощо. Це призводить до "уразливості" соціально-економічних систем, до впливів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, і зумовлює необхідність використання спеціального апарату управління, такого, як антикризове управління [1, 2, 3]. Таке положення нагально потребує створення системи антикризового управління на інноваційно-інтелектуальних засадах [1-20].

На нашу думку, антикризове управління на інноваційно-інтелектуальних засадах являє собою цілеспрямовану систему управління, яка має комплексний, системно-інноваційний характер і має на меті виведення об'єкта управління з кризи. При цьому здійснюється розробка і реалізація спеціальних заходів на підприємстві,

що мають стратегічний характер і дозволяють усунути тимчасові перешкоди і покращити загальний стан об'єкта управління.

Система антикризового управління підприємством на інноваційно-інтелектуальних засадах передбачає здійснення основної мети – виведення підприємства з кризового становища – за допомогою її розбиття на такі підцілі:

- 1) діагностику поточного стану підприємства;
- 2) аналіз виробничого потенціалу підприємства;
- 3) аналіз можливостей покращання ефективності функціонування підприємства;
- 4) розробку стратегічного плану антикризового управління підприємством;
- 5) створення системи антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства;
- 6) створення ефективної системи маркетингового управління на підприємстві;
- 7) вибір прибуткової продукції та її виробництво;
- 8) створення ефективної автоматизованої інформаційної системи управління підприємством.

Економічні результати діяльності будь-якої фірми зазнають коливань і залежать від багатьох факторів. Це призводить до того, що більшість фірм проходять інноваційні стадії підйому і спаду, а багато з них опиняються в кризовій ситуації і наближаються або стають банкрутами.

Пропонується визначати економічну кризову ситуацію як раптове (незаплановане) настання обмеженої чи припинення результативної (ефективної) діяльності фірми з важко прогнозованими наслідками її подальшого функціонування і розвитку.

На наш погляд, криза фірми обумовлюється нестачею власного капіталу, борговими зобов'язаннями, що зростають; некомпетентністю керівництва фірми, яке не здатне своєчасно розпізнати і усунути причини кризи; зовнішніми причинами – нестійкістю фінансового ринку, відсутністю інновацій.

Наші дослідження свідчать про те, що реакцією фірми на кризовий стан є застосування захисної або наступальної тактики. Захисна тактика полягає у проведенні заходів щодо збереження, основою яких є:

- 1) скорочення витрат;
- 2) закриття підрозділів фірми;
- 3) звільнення персоналу;
- 4) скорочення виробництва і збуту.

Наступальна тактика є більш ефективною, так як поряд з економними, ресурсозберігаючими заходами, передбачає:

- 1) активну маркетингову політику в галузі інноваційної діяльності;
- 2) політику більш високих цін на інноваційні розробки підприємства;
- 3) збільшення витрат на удосконалення виробництва за рахунок його модернізації, оновлення основних фондів, впровадження перспективних інноваційно-інтелектуальних технологій;
- 4) використання резервів.

Паралельно з цими заходами рекомендується розглядати питання зміни або зміцнення керівництва підприємством, проводиться комплексний аналіз та оцінка поточної ситуації, посилення інтелектуально-інноваційної діяльності, корегування філософії, основних принципів діяльності фірми.

Таким чином побудована система антикризового управління підприємством на інноваційно-інтелектуальних засадах є цілеспрямованою системою антикризового управління і передбачає використання органічного поєднання інтелекту з економіко-математичними методами і сучасними інформаційними технологіями для забезпечення оперативності і обґрунтованості антикризових управлінських рішень.

КОШЛАНЬ Ю.І., студент, НТУ «ХП»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління персоналом є важливим напрямком у стратегії у сучасному підприємстві, оскільки в умовах розвитку високотехнологічного виробництва роль людських ресурсів зростає і до їх здібностям, рівню знань і кваліфікації пред'являються все більш високі вимоги.

Оцінка ефективності управління персоналом - це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимір витрат і вигод, пов'язаних із програмами діяльності управління персоналом і для співвіднесення їхніх результатів з підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і цілями підприємства.[1].

Ефективність керування персоналом заснована на інформації про робітників, таку як: професійні якості, вік, стать, психологічні параметри, продуктивність, активність тощо.

Оцінка ефективності управління персоналом здатна спонукати директора підприємства вносити необхідні корективи, наприклад, до штатного розкладу.

Ефективність управління персоналом визначається виходячи з якості, своєчасності виконання закріплених за ним функцій. Для того, щоб визначити ступень ефективності управління необхідні відповідні критерії та показники. При виборі критеріїв оцінки слід враховувати такі фактори: для вирішення якихось конкретних завдань використовуються результати оцінки і для яких працівників встановлюються критерії, враховуючи, що вони будуть диференціюватися залежно від складності, відповідальності та характеру діяльності. В якості критеріїв в області ефективності управління персоналом можуть виступати виконання встановлених норм виробітку або обслуговування при належній якості роботи і зниження витрат, що виникають через підвищену плинність персоналу, необґрунтованих простоїв та ін.

Оцінка ефективності управління персоналом складається з двох компонентів: економічної ефективності, що характеризує досягнення цілей підприємства шляхом використання персоналу на підставі принципу економічного витрачання наявних ресурсів, та соціальної ефективності, що характеризує ступінь очікування потреб та інтересів працівників.

Оцінку ефективності управління персоналом багато вчених-економістів, у тому числі Шекшня С. В., пропонують здійснювати в декілька етапів [2]: оцінка досягнення цілей; оцінка компетенція; оцінка мотивації; вивчення статистики людських ресурсів; оцінка витрат.

Оцінка ефективності управління персоналом виробляється здебільшого суб'єктивно. Виникнення такої ситуації має дві причини: відсутність виробленої чіткої методики такої оцінки і недорозуміння усієї важливості такої оцінки. Основний натиск робиться на оцінку продуктивності, такий підхід Ми бачимо в Д.С. Синка [3], залишаючи осторонь «людський фактор».

В сучасних умовах господарювання оцінка функціонування системи управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період. У зв'язку з цим виникають питання про те, як слід найкращим чином організувати саме аналітичну роботу, коли і з якою частотою слід проводити оцінку, і хто повинен вести цю роботу?

Перш за все, ефективність функціонування системи управління персоналом повинна визначатися її внеском в досягнення організаційних цілей. Управління персоналом є ефективним настільки, наскільки успішно персонал підприємства використовує свій потенціал для реалізації цілей, що стоять перед ним. Так, справжнім критерієм її оцінки служить кінцевий результат праці всього колективу, в якому органічно сполучені результати праці і керівника, і виконавців.

В даний час для багатьох вітчизняних підприємств, на жаль, характерний інший напрям. Або взагалі ігнорувати систему управління персоналом, або, в кращому разі оцінювати ефективність управління персоналом за допомогою спеціально створених для цього показників. Таких як плинність персоналу, витрати на професійне навчання тощо. Розвитку цієї тенденції сприяє і поширене уявлення про те, що фахівці з управління персоналом знаходяться далеко від основної діяльності, і практично ніяк на неї не впливають. Але узяті у відриві від загальних цілей розвитку ці, потенційно важливі показники, сприяють ізоляції служби управління персоналом.

Список літератури: 1. *Иванцевич Дж. М., Лобанов А.А.* Человеческие ресурсы управления. - М.: Дело, 1993. - С. 288. 2. *Шекиня С.В.* Управление персоналом современной организации / С.В. Шекиня. - М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. - 420 с. 3. *Синк С.Д.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. - М.: Прогресс, 1989. - С. 272-273

КУЛЬЧЕВИЧ О.М., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІВАЩЕНКО А.В., канд. екон. наук, доц. каф. туризму та готельно-ресторанної справи, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НЕ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Сучасний поступ України як правової держави, яка бажає бути повноправним членом Європейського Союзу, безпосередньо пов'язаний з удосконаленням національного законодавства у розрізі європейських цінностей. Національне законодавство потребує свого удосконалення і з огляду на посилення ринкових процесів в житті держави та суспільства. Таким чином, особлива увага повинна приділятися питанням охорони праці. Існуюча сьогодні велика кількість нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві не сприяє розвитку економічних показників та викликає суттєві економічні втрати не тільки кожного окремого підприємства, а й держави в цілому.

Чимало фахівців у своїх працях зверталися до питання правового регулювання охорони праці в нашій державі. Серед них, зокрема, варто відзначити А.А. Абрамову, О.Т. Барабаша, М.І. Бару, І.В. Зуба, А.Я. Кисельова, В.Г. Ротаня, Г.І. Чанишеву, І.І. Шамшину, О.М. Ярошенка та інших. Але фундаментальної наукової роботи щодо

дослідження правових проблем охорони праці в нашій державі, на жаль, не існує.

Метою даної статті є дослідження основ правового регулювання охорони праці в Україні.

Правовому регулюванню піддаються тільки найважливіші для життєдіяльності громадян та функціонування держави суспільні відносини. Саме такими відносинами є відносини з охорони праці. Так, людина, що працює, проводить на виробництві значну частину свого життя, тому для її нормальної життєдіяльності в умовах виробництва потрібно створити безпечні і здорові умови, які б дали їй змогу плідно працювати, не перевтомлюючись та зберігаючи своє здоров'я. Правове регулювання охорони праці базується на факті визнання державою обов'язку забезпечити захист працівника, як сторони фактично більш слабкої в трудовому правовідношенні, з метою збереження його життя, здоров'я й високого рівня працездатності протягом тривалого часу.

Варто зазначити, що вітчизняне законодавство з охорони праці охоплює низку загальних нормативно-правових актів (Конституція України, Кодекс законів про працю України, Закон України «Про охорону праці» та інші) та спеціальних законодавчих актів. У своїй сукупності нормативні акти про охорону праці – це правила стандарти, норми, положення, інструкції, та інші документи, яким надано чинність правових норм обов'язкових для виконання.

Правовою основою законодавства щодо охорони праці є Конституція України. Конституція України проголошує: людина, її життя і здоров'я, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю; кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці; кожен має право на працю; кожен, хто працює, має право на відпочинок тощо.

На законодавчому рівні основні положення стосовно реалізації конституційних прав громадян на охорону праці закріплюються в Кодексі законів про працю та законах України («Про підприємства в Україні», «Про пожежну безпеку», «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення», «Про охорону здоров'я», «Про загальнообов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності», «Про колективні договори і угоди» та ін.) [3]. Варто зазначити, що в нашій державі останнім часом проводиться робота по підготовці та прийнятті нового Трудового кодексу України, який має прийти на заміну діючому Кодексу законів про працю, що діє ще з 1971 року.

З набуттям незалежності Україна перша серед республік колишнього Союзу прийняла 14 жовтня 1992 року Закон України «Про охорону праці». Даний закон є одним із найважливіших актів законодавства про охорону праці в нашій державі, його дія поширюється на всі підприємства, установи і організації незалежно від форм власності та видів їх діяльності, на усіх громадян, які працюють, а також залучені до праці на цих підприємствах. Він містить дев'ять розділів, що визначають основні положення щодо реалізації конституційного права працівників на охорону їх життя і здоров'я у процесі трудової діяльності, на належні, безпечні і здорові умови праці, регулює за участю відповідних органів державної влади відносини між роботодавцем і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні [2].

Крім законодавчих актів України, правові відносини у сфері охорони праці регулюються підзаконними нормативними актами: Указами і розпорядженнями Президента України, рішеннями Уряду України, нормативними актами міністерств та

інших центральних органів державної виконавчої влади.

Спеціальними законодавчими актами в галузі охорони праці є Державні нормативні акти про охорону праці, Державні стандарти Системи стандартів безпеки праці, Будівельні норми та правила, Санітарні норми, Правила технічної експлуатації електроустановок споживачів та інші нормативні документи.

Нормативні акти про охорону праці, що затверджуються власником, спрямовані на побудову чіткої системи управління охороною праці та забезпечення в кожному структурному підрозділі і на робочому місці безпечних і нешкідливих умов праці, встановлюють правила виконання робіт і поведінки працівників на території підприємства, у виробничих приміщеннях, на будівельних майданчиках, робочих місцях відповідно до державних міжгалузевих і галузевих нормативних актів про охорону праці. Нормативні акти про охорону праці, що підлягають затвердженню трудовим колективом (Положення про комісію з питань охорони праці підприємства, Положення про уповноважених трудових колективів з питань охорони праці, тощо) опрацьовуються власником разом з відповідними громадськими організаціями.

Таким чином, охорона праці є невід'ємною частиною діяльності держави. Чинне законодавство щодо охорони праці регулює відносини щодо створення належних, безпечних і здорових умов праці, запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням, адаптацію трудових процесів до спроможностей працівника з урахуванням стану його здоров'я і психологічного стану. Основне правове регулювання охорони праці здійснюється Конституцією України, Кодексом законів про працю України, нормами Закону України «Про захист прав споживачів» та Державними нормативно-правовими актами про охорону праці.

Список літератури: 1. Конституція України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://zakon4.rada.gov.ua>, 2. Закон України «Про охорону праці». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://zakon4.rada.gov.ua>, 3. Гришук М.В. Нормативно-правове регулювання охорони праці в Україні: реалії та перспективи / М.В. Гришук // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – Рівне, 2012. – №2. «Право». – Рівне, 2012. – №2. – С. 1-1.

КРОПОТОВ О.С., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

КОМПЛЕКСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах розвинутої ринкової економіки України дедалі більшого значення набувають проблеми управління у сфері господарювання і зокрема, персоналом.

Створення системи і зміна методів управління в Україні супроводжуються безперервним науковим пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем, радикального оновлення всіх ланок управління, стилю роботи управлінського корпусу країни.

Управління персоналом – систематично-організаційний процес відтворювання і ефективного використання персоналу.

Головним джерелом зовнішнього непрямого опосередкованого впливу на систему управління персоналом підприємства є державна система управління персоналом.

У процесі визначення ролі системи керування персоналом підприємства,

необхідно визначити основні її цілі, у тому числі й головну мету, яка полягає в забезпеченні підприємства персоналом, його ефективному використанні для досягнення організаційно-виробничих цілей, професійного й соціального розвитку.

Показники, що забезпечують моніторинг системи керування персоналом є базою для оцінки кадрового потенціалу й визначення пріоритетних напрямків удосконалювання кадрової стратегії підприємства.

Формування системи керування персоналом підприємства повинне здійснюватися на підставі чітко сформульованої економіко-організаційної моделі системи керування персоналом з урахуванням особливостей підприємства.

Аналіз літератури й практики дозволяє визначити мету ефективної системи керування персоналом як забезпечення розвитку й реалізації кадрового потенціалу підприємства, яке фокусується в основних ідеях формування, розвитку й реалізації кадрового потенціалу, що становлять концепцію системи керування персоналом. Основу цієї концепції становить участь персоналу в сполучних процесах, які забезпечують узгодженість між загальними й специфічними функціями керування підприємством, тобто між усіма видами робіт на підприємстві як у єдиному організмі.

Кадрова політика - це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

3023023 політика визначає генеральну лінію і принципові настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу.

Відкрита кадрова політика характеризується тим, що організація є прозорою для потенційних працівників будь-якого рівня, можна прийти і починати роботу як із низької посади, так і з найвищої.

Закрита кадрова політика характеризується тим, що організація орієнтується на залучення нового персоналу тільки нижчого посадового рівня, а заміщення проводиться лише за рахунок працівників організації.

Отже, кадрова політика направлена на формування такої системи роботи з кадрами, яка б орієнтувалась на одержання не тільки економічного, але й соціального ефекту, при умові діючого законодавства, нормативних актів і урядових рішень.

КУЧИНСЬКИЙ В.А., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВИХ ПРОЦЕСІВ

Ефективність управління і результативність організаційної діяльності в складних умовах, які висувають підвищені вимоги до персоналу, в багато чому визначаються застосуванням соціально-психологічних методів в управлінні персоналом. До основних соціально-психологічних методів, які використовуються в управлінні персоналом для підвищення ефективності трудових процесів, відносяться довіра та управлінський вплив.

Довіра – це бажання розвинути свою залежність від людини, чию поведінку немає можливості контролювати в тій ситуації, коли потенційна втрата переважає потенційну вигоду, і в тому випадку, якщо ця людина не виправдає наданої їй довіри. Довіра – це передача себе під контроль іншої людини в умовах особистісної

уразливості.

Ефект довіри на рівні співробітника має такі риси: в поведінці домінує орієнтація на спільні цілі; переконаність у цінності конструктивної взаємодії (підвищується мотивація до досягнень, співпраці); розвивається готовність до досягнень (переконаність у здатності реалізувати плани); впевненість у взаємній відповідальності; розвивається готовність надати і прийняти допомогу; відмінності між людьми сприймаються як взаємодоповнюючі фактори (перевага групи); формується колективна свідомість; розвивається творче ставлення до загального діяльності, формується цінність творчості; росте задоволення від роботи (її результатів), своєї ролі і реалізації потенціалу.

Ефект довіри на груповому рівні характеризується такими рисами, як: домінування співпраці; розвиток взаєморозуміння між співробітниками; відкритість відносин; прийняття і використання ідей (широкий набір ідей, альтернатив і рішень, точна діагностика проблем і чинників); посилення згуртування колективу (емоційного і функціонального), проявляються загальні риси – моделі поведінки, стереотипи, звички; розвиваються позитивна взаємозалежність і взаємне доповнення, а також взаємна згода (за ролями, завданням); підвищується продуктивність діяльності за рахунок оптимізації використання ресурсів (делегування, синергетичний ефект).

Управлінський вплив – це процес впливу на свідомість і поведінку суб'єктів по взаємодії з метою їх зміни, від незначної корекції до кардинальної.

Результатом впливу є усвідомлені і неусвідомлені зміни в мотиваційній сфері. Ступінь зміни мотивації визначається силою впливу суб'єктів, які взаємодіють один з одним.

Управлінський вплив – не самоціль, а інструмент, який професійні менеджери використовують для досягнення організаційних цілей і раціоналізації наявного потенціалу.

Стиль впливу визначається набором тактик менеджера, які він зазвичай застосовує. Виділяють чотири стилі впливу:

- 1) Позитивне переконання – це стиль впливу за допомогою інтелекту і витрат індивідуального психоенергетичного потенціалу.
- 2) Заохочення і покарання – як стиль впливу припускають стимулювання (позитивне чи негативне) певної поведінки.
- 3) Участь і довіра – це стиль впливу, який використовує енергію, що «притягає», тобто не тільки витрату свого психоенергетичного потенціалу, але також використання енергії об'єктів впливу.
- 4) Загальний погляд на проблему – використовує енергію оточуючих.

Будь-менеджер час від часу застосовує всі ці стилі для досягнення своїх цілей, незважаючи на певні переваги, засновані на звичках або доступні ресурси сили.

Значущі фактори поведінки підлеглих:

- 1) Мотивація до праці – розуміння зв'язку задоволення індивідуальних потреб та інтересів з якістю і кількістю праці.
- 2) Професійна компетентність – рівень знань, навичок і досвіду, що визначають ефективність професійної діяльності.
- 3) Відданість організації – прихильність організаційних цілей і цінностей. Ступінь прихильності визначає готовність працівника приймати на себе персональну відповідальність за результат праці і ділові відносини, а також оптимально використовувати можливості середовища для вирішення поставлених завдань.
- 4) Коло спілкування – сукупність людей, з якими взаємодіє працівник і які

впливають на його поведінку.

5) Соціальні ролі – сукупність дій, очікуваних від людини відповідно до його індивідуальних характеристик і місця в організаційній ієрархії. Роль диктує правила поведінки і робить його передбачуваним.

Список літератури: 1. Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом / Е.С. Яхонтова – СПб.: Питер, 2003. – 272 с. 2. Управління персоналом та економіка праці: учбов. посіб. / за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко. – Харків: Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с. 3. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, О.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142. 4. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. П.Г. Перервы, проф. Г.К. Вороновского, проф. С.А. Меховича, проф. Н.И. Погорелова – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с. 5. Кучинський В.А. Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, О.В. Мазенков, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №64. – С. 148-154. 6. Кучинський В.А. Управління кадровим потенціалом підприємства / В.А. Кучинський, І.С. Білоцерківська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №64. – С. 135-141. 7. Управління персоналом: навч. посібник / О. Д. Матросов [та ін.] – 2-ге вид., доп. та перероб. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 248 с.

КРАВЧУК А.В., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

МОТИВАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСОБИСТОСТІ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Економічною наукою доведено (і підтверджено практикою), що за сучасних умов господарювання прогрес забезпечує людина і її мотивація. Аксіомою вже стало визнання того, що ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її мотиваційними настановами та трудовою поведінкою. У свою чергу, трудову поведінку детерміновано впливом багатьох чинників, які діють з різною силою і в різних напрямках [1].

До мотиваційних характеристик особистості відносяться спрямованість, установки, інтереси, схильності, переконання, ідеали, її претензії й очікування.

Спрямованість особистості – це сукупність стійких мотивів, що орієнтують діяльність особи і щодо незалежних від ситуацій, що складаються. Спрямованість особистості характеризується її інтересами, схильностями, переконаннями, ідеалами, в яких виражається світогляд людини.

Розрізняють три типи спрямованості особистості, які одночасно в тій чи іншій мірі притаманні більшості людей:

1) Спрямованість на взаємодію (спілкування) означає, що людина прагне до співпраці, бажає підтримувати з колегами гарні відносини, спільно вирішувати конкретні проблеми незалежно від їх змісту, цілей діяльності та власної ролі, тобто працювати в колективі.

2) Спрямованість на завдання (ділова спрямованість) передбачає, що людина робить упор на досягнення мети, наприклад, успішне вирішення що стоїть перед ним проблеми, отримання реальних результатів, оволодіння новими знаннями і навичками, доказ своєї правоти, значущості тощо.

3) Спрямованість на себе (особиста спрямованість) складається в прагненні людей вирішувати в першу чергу власні проблеми, домагатися особистого благополуччя, престижу по можливості за рахунок інших. У колективі такі особи намагаються перекласти роботу на інших, а в разі індивідуальної діяльності

створюють видимість роботи.

Знання спрямованості співробітників допомагає керівникам знайти до них правильний підхід і значно полегшує процес їх мотивації [2].

Численні дослідження вказують на нерозривний зв'язок трудової мотивації персоналу і рівня робочих показників. Інтерес керівників і дослідників, що займаються проблемами управління, до вивчення трудової мотивації такий високий тому, що саме в сфері мотивації слід шукати спонукальні сили, що змушують людей працювати з повною віддачею сил в інтересах організації.

Трудова поведінка персоналу – це результат взаємодії ключових факторів організаційного середовища і мотиваційної сфери працівника. Важко очікувати високої трудової мотивації від працівника, який не знаходить в роботі можливостей для реалізації своїх основних устремлінь.

Трудова мотивація проявляється в трьох взаємопов'язаних і взаємопроникних станах: зацікавленості в кінцевих результатах праці, в задоволеності роботою і в ступеня прихильності працівника організації, тобто в ступені його відданості цілям і інтересам своєї організації. [3].

Список літератури: 1. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. / А.М. Колот – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с. 2. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций / В.П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с. 3. Магура М.И. Секреты мотивации или Мотивация без секретов / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ИД «Управление персоналом», 2007. – 656 с. 4. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, О.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142. 5. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. П.Г. Перервы, проф. Г.К. Вороновского, проф. С.А. Меховича, проф. Н.И. Погорелова – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с. 6. Кучинський В.А. Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, О.В. Мазенков, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №64. – С. 148-154. 7. Кучинський В.А. Управління кадровим потенціалом підприємства / В.А. Кучинський, І.С. Білоцерківська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №64. – С. 135-141. 8. Гуцан О.М. Розробка комплексного методичного підходу до оцінки факторів мотивації / О. М. Гуцан // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : економіка. – Дніпропетровськ : Дніпр. нац. унів., 2014. – Том 22, № 10/1. 9. Гуцан О.М. Мотиваційний потенціал працівника як резерв розвитку підприємства / О. М. Гуцан // Економічні науки. Серія : «Економіка та менеджмент». – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2014. – Випуск № 11 (42).

НКАЙА Б.Ж., студент, НТУ «ХПІ»

ЛАРКА Н.И., канд. екон. наук, проф. каф. економіки и маркетинга, НТУ «ХПІ»

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И СТЕПЕНИ ИХ ИЗНОСА

Для осуществления своей деятельности предприятия должны иметь необходимые средства и материальные условия, которые являются важнейшим элементом производительных сил и определяют их развитие. В бухгалтерском учете средства труда выделены в отдельный объект учета, именуемый основными средствами (фондами) предприятия. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида в течение длительного периода времени. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они постепенно изнашиваются и переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления амортизации по установленным нормам.

Экономическая сущность износа основных фондов заключается в постепенной утрате ими своей стоимости с соответствующим перенесением этой стоимости на вновь созданный продукт. Уменьшение стоимости основных фондов в течение определенного периода времени имеет две принципиально отличные друг от друга причины. Они могут либо физически изнашиваться ввиду использования, либо морально устаревать вне зависимости от использования. В первом случае говорят о физическом износе основных фондов, во втором – о моральном износе.

На размеры физического износа основных фондов в процессе их эксплуатации влияют следующие факторы: степень загрузки основных фондов в производственном процессе; качество основных фондов; особенности технологического процесса; качество ухода за основными фондами; квалификация и отношение рабочих к основным фондам. Весьма существенным в последние годы является моральный износ основных фондов, определяемый темпами внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, т.е. уменьшение стоимости действующих основных фондов вследствие разработки, производства и внедрения в эксплуатацию новых более производительных их типов.

В большинстве случаев уменьшение стоимости основных фондов вызвано сочетанием обоих факторов и физического, и морального износа.

Кроме физического и морального износа основные фонды могут подвергаться также износу внешнего воздействия, представляющему собой снижение стоимости объекта вследствие негативного влияния внешней среды, экономических или политических факторов. Если физический и в определенной степени моральный износ можно устранить путем реконструкции или модернизации объекта, то износ внешнего воздействия в большинстве случаев неустраним.

В условиях рыночной экономики основные фонды являются главным рычагом, обеспечивающим экономический рост предприятий за счет факторов интенсификации производства. Основные средства играют огромную роль в процессе труда, в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность предприятия. Одной из главных задач каждого современного предприятия является повышение эффективности и качества общественного производства, а также значительное увеличение отдачи капитальных вложений и основных фондов, являющихся материальной базой производства и важнейшей составной частью производительных сил всей страны в целом. Эта особенность делает необходимым изучение и поиск оптимальных соотношений между степенью износа и сроками использования отдельных элементов основных фондов предприятия с целью получения максимального суммарного эффекта от их использования.

МАЙСТРУК О.Д., студент, НТУ «ХПІ»
КОЛЕСНІЧЕНКО А.С., ас., НТУ «ХПІ»

ПРИБУТОК ЯК ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сучасному етапі розвитку національної економіки основною метою діяльності кожного суб'єкта господарювання, незалежно від форми власності, є отримання та ефективне використання прибутку для цілей забезпечення

конкурентоспроможності організації у ринковому середовищі. Цей показник надає користувачам фінансової та іншої звітності можливість здійснити комплексну оцінку господарського стану підприємства та сприяє формуванню його іміджу на ринку. Тому, прибуток виступає однією із найбільш поширених і актуальних категорій економічної науки.

Пошук і вибір найефективніших рішень є невід'ємною і важливою складовою загального процесу управління, що ґрунтується на всебічному аналізі показників фінансово-господарського стану підприємства та обумовлює доцільність сприйняття прибутку як інтегрального показника ефективності розвитку суб'єктів господарювання.

Дослідження поняття прибутку, зокрема, в контексті вивчення проблем управління, відтворено у роботах: О.М. Ананьєва, М.Т. Білухи, Є.М. Винниченко, О.Р. Кривецької, С.Ф. Покропивного, В.В. Сопко, Л.С. Стригуль, Н.Г. Чумаченко [1-3] та ін.

Для будь-якого суб'єкта господарювання основне джерело отримання прибутку пов'язане з його фінансово-господарською діяльністю. Ефективність використання прибутку залежить від знання кон'юнктури ринку та вміння адаптувати управлінську систему до внутрішніх і зовнішніх сигналів та факторів впливу[1].

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи суб'єкта господарювання. Ключовими передумовами зростання прибутку виступають наступні завдання: нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, розширення асортименту, підвищення якості продукції, грамотна побудова договірних відносин із постачальниками і покупцями, освоєння нових ринків збуту, вжиття заходів щодо поліпшення роботи кадрів[2].

Відповідно до провідних напрямів використання прибутку можна розділити на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи, як заохочувальний захід, на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд виконує функцію фінансового компенсатору можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них.

Крім цього, у фінансовій політиці кожної економічної одиниці важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як класичного, а часто й первинного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників, інвесторів. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується відповідно до його положень статуту і рішень власників.

Отже, прибуток узагальнює результати фінансово-господарської діяльності, виступає індикатором ефективності використання усіх видів ресурсів, джерелом винагороди власників капіталу, інвестованого в діяльність підприємства, а також забезпечує привабливість і надійність для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації. Це сукупно обґрунтовує роль прибутку як інтегрального показника ефективності діяльності суб'єкта господарювання в сучасній системі управління.

Список літератури: 1. Кривецька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку/О.Р.Кривецька//Фінанси України.-2005.-с.138-147. 2. Чумаченко Н. Г.Формирование, распределение и использование прибыли / Н.Г. Чумаченко. - К.: Наукова думка, 2000. - 340с. 3. Стригуль Л. С.

МАТРОСОВ А.Д., канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ»

КАМЕНЕВ В.Ю., студент, НТУ «ХПИ»

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики резко снижается доля организаций государственной собственности и активно растет доля частной, смешанной и коллективной собственности. Это ведет к изменению отношений между руководителями организаций, между руководителями и подчиненными, между всеми работниками внутри организации. Меняется отношение к персоналу организации вообще, так как социальная направленность экономических реформ ставит человека, персонал главным стратегическим ресурсом организации в конкурентной борьбе. Это связано с его способностью к творчеству, что сейчас является решающим условием успеха организации. В мировой практике отводится ключевая роль в обеспечении условий конкурентоспособности и перспективного развития организации на основе регулирования отношений между ней и работниками. Такой подход требует существенных изменений в системе управления персоналом организации.

К основным задачам совершенствования системы управления персоналом можно отнести [2]:

1) обеспечение организации квалифицированным, творческим персоналом, на основе широкой профориентационной работы, участия в подготовке кадров, через имеющийся персонал.

2) формирование эффективной системы использования персонала на основе рациональной расстановки, соблюдения сроков пребывания в должности, привлечение их к управлению, через систему предложений по улучшению работы организации.

3) создание системы непрерывного обучения работников, обеспечивающей им профессиональный рост и проявления творческой активности.

4) повышение удовлетворенности трудом работников на основе улучшения условий труда, как общих, так и санитарно-гигиенических, физиологических и др.

5) совершенствование системы оплаты труда и мотивации, обеспечивающих справедливое вознаграждение за труд (зарплаты, премии, участие в прибылях, индивидуальные надбавки, распределение акций и др.).

6) формирование благоприятной микроклимата в коллективе, который существенно влияет на производительность труда работников и на эффективность работы организации в целом.

7) разработка методов оценки персонала, так как оценка профессиональных и личностных качеств должна предшествовать приему работников, организации обучения, перемещению к карьерному росту. Оценка также должна учитываться при формировании и реализации системы оплаты и мотивации труда.

Формирование системы управления персоналом организации должна осуществляться на основе выработанной ею кадровой политики.

Кадровая политика определяет цели, связанные с отношением организации к

внешнему окружению (рынок, государственные органы и др.), а также цели, связанные с отношением организации к своему персоналу (участие в управлении, стиль руководства, развитие, социальные вопросы и т.д.). Она ставит своей целью создать сплоченную, ответственную и высоко производительную рабочую силу [3].

Список литературы: 1. Управление персоналом организации. Учебник / под ред. А.Я. Кибанова /. – М.: ИНФРА – М, 2005. 2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. – М.: Юрист, 1998. 3. Управление персоналом: Учеб. Пособие // А.Д. Матросов, В.Г. Дюжнев и др. / - Харьков: НТУ «ХПИ», 2007.

МОХАММАД КХИР ФАЛАХ ИБН АЛЬКАЙДЕХ, асп. каф. экономической кибернетики и управления экономической безопасностью, Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ СПЕЦИАЛИСТОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В процессе определения рациональности и эффективности трудовых процессов специалистов строительных предприятий целесообразным является исследование различных факторов влияния. Для того чтобы установить норму затрат труда, необходимо знать эти факторы и степень их влияния на трудовые затраты. Наиболее полный учет всех факторов, которые влияют на величину затрат труда конкретного трудового процесса при установлении норм, необходим для их комплексного обоснования.

Целью работы является теоретическое обоснование и выявление групп факторов влияния на рациональность и эффективность трудовых процессов специалистов строительных предприятий.

Вопросы классификации и степени влияния отдельных групп факторов на рациональность трудовых процессов и уровень производительности труда рассмотрены в работах Бездудного Ф. Ф., Занина В. И., Макеева В. А., Мельникова А.Б. [1], Нечипорука А. С. [2], Никитиной Л. Н., Хачатурова Т. С.

Нельзя не согласиться с мнением научных работников о том, что эффективность трудовых процессов, повышение производительности труда и ускорение экономического роста основываются не только на таких факторах, как научно-технический прогресс, экономия ресурсов, но и на человеческом факторе. Они отмечают особую роль в организации труда и производства таких факторов, как социально-экономические условия труда, уровень жизни и образование. Факторы, которые влияют на эффективность трудовых процессов специалистов, формируются в зависимости от нормативно-правовой регуляции их деятельности, характеристик предмета и продукта труда, компьютерной техники, организации труда, санитарно-гигиенических и общих эстетических условий, культурного и профессионального уровней специалистов, некоторых антропометрических данных работников и их физиологических характеристик.

Социальные условия, которые характеризуют современный уровень экономики, также влияют на производительность, а, следовательно, и на величину затрат труда специалистов при выполнении конкретных работ. Однако они в основном, действуют на затраты труда опосредованно, через все группы и подгруппы факторов. В то же время отдельные социальные факторы, от которых

непосредственно зависит величина затрат труда специалистов – уровень общеобразовательной и социальной подготовки, стаж работы работника и т. п., включены в приведенную далее классификацию.

Нормативно-правовые факторы представляют собой правовую регуляцию государства вопросов нормирования труда специалистов как основной составляющей эффективной деятельности предприятия [3].

Организационно-управленческие факторы можно разделить на организационные и управленческие. Организационные факторы – это характеристики методов и форм сочетания средств производства и рабочей силы, форм разделения и кооперации труда, совмещения профессий, организации рабочих мест, режима работы предприятия.

Социально-экономические факторы – это характеристики исполнителя работ и коллектива, в котором он работает, такие, как: социально-психологический климат в коллективе, образовательно-квалификационный уровень и профессиональная подготовка работников. А также некоторые физиологические данные (выносливость, состояние здоровья), стаж работы, уровень умственной активности специалистов, индивидуальная интенсивность труда, удовлетворенность трудом, и уровень владения и использования компьютерной техники конкретным специалистом.

К социально-экономическим факторам, которые влияют на эффективность трудовых процессов специалистов, относятся и некоторые характеристики деятельности предприятия, которые предопределены организацией производства и труда и непосредственно влияют на исполнителя работ, – это привлекательность труда, материальное и нематериальное стимулирование, то есть мотивация труда, ведь от этого частично зависят творческая активность работников и индивидуальная интенсивность труда.

Выявление и учет всех факторов, которые влияют на эффективность трудовых процессов специалистов, составляют важную часть процесса разработки норм трудовых затрат, потому что от этого зависит соответствие затрат труда, предусмотренных в нормах, общественно необходимым затратам.

Список литературы: 1. Мельников А. Б. Особенности обеспечения экономической безопасности на предприятиях строительной отрасли / А.Б. Мельников, И.В. Снимицкова, С.В. Маркова // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №1. – С. 245-250. 2. Нечипорук А.С. Інституціональне середовище нормування праці у рослинництві / А. С. Нечипорук // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 27–33. 3. Рогожин П.С. Економіка будівельних організацій: підручник / П.С. Рогожин, А.Ф. Гойко. – К.: Видавничий дім «Скарби», 2011. – 448 с. 4. Технологические процессы в строительстве : учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / А.Ф. Юдина, В.В. Верстов, Г.М. Бадьин. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 304 с.

МИШКОВЕЦЬ І., канд. екон. наук

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТІ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств особлива увага приділяється формуванню стратегічного рівня розвитку підприємства, що обумовлює необхідність пошуку шляхів забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства, основою яких є ключові компетенції механізму функціонування

організації. Ключовими компетенціями виступають інтеграція та комбінація різних ресурсів підприємства. Основою концепції таких компетенцій є орієнтація на внутрішні інтелектуальні ресурси, а не на матеріальні ресурси і не на ринкову позицію, оскільки компетенції підприємства не з'являються самі собою, а досягаються свідомим зусиллям, у результаті тривалої і ефективної роботи, основною умовою якої – відбір стратегічно-орієнтованого персоналу з необхідними знаннями, уміннями та навичками, організацією колективної роботи для досягнення кінцевих високих результатів. У зв'язку з цим особливий інтерес сучасного підприємства в контексті невизначеності та ризику підприємницької діяльності представляє стратегічне управління персоналом [1].

Тривалий час саме поняття «управління персоналом» у вітчизняній управлінській практиці було відсутнім, хоча в системі управління кожної організації існувала підсистема управління кадрами та соціального розвитку колективу. Однак роль їх у системі управління персоналом була і залишається поки ще незначною, діяльність їх має здебільшого формальний характер. Основну частину роботи щодо управління персоналом виконують переважно лінійні керівники, які досить часто недостатньо підготовлені до цієї діяльності і не отримують при цьому необхідної консультативної та методичної допомоги. Нерозвиненість кадрових служб, невідповідність керівників до управління персоналом не може не мати негативних наслідків для діяльності кожної організації, гальмує процес їх подальшого розвитку [2].

Необхідно виділити підходи до технологій управління персоналом підприємства в умовах невизначеності та ризику підприємницької діяльності, але вони недостатні для повноцінного та ефективного функціонування діяльності організації: функціональний (організація найму, відбір, прийом персоналу, оцінка персоналу, професійна орієнтація персоналу, адаптація персоналу, навчання персоналу, управління кар'єрою та службово-професійним просуванням, мотивація, організація праці, управління конфліктами та стресами, забезпечення соціального розвитку); елементний (інформаційне, технічне, нормативно-методичне, правове та діловодне забезпечення системи управління персоналом); системний (підсистеми планування та маркетингу персоналу, управління найманням та обліку персоналу, управління трудовими відносинами, забезпечення нормальних умов праці, управління розвитком персоналу, управління мотивацією поведінки персоналу, розвиток організаційної структури управління, правове забезпечення системи управління персоналом, інформаційне забезпечення системи управління персоналом); інструментальний (проектування структури організації, оцінка потреби у персоналі, аналіз кадрової ситуації у зовнішньому середовищі, аналіз діяльності, посадові інструкції, залучення потенційних кандидатів на роботу, оцінка кандидатів, конкурсний відбір та адаптація персоналу, нормування праці, оцінка праці, атестація персоналу, формування резерву кадрів, планування кар'єри, програми стимулювання праці, навчання персоналу); процедурно - орієнтований (врахування відпрацьованого часу, нарахування заробітної плати, аналіз персоналу підприємства залежно від поставленого завдання, мотивація персоналу, управління резервом кадрів, навчання та перепідготовка персоналу, відбір персоналу, конкурсний набір персоналу) [3]. Тому необхідно виділити сучасну стратегію управління персоналом, що визначає шляхи підвищення ефективності: відносно добре розвинута система адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища (індивідуальне планування кар'єри, підготовка й перепідготовка персоналу, стимулювання професійного зростання і

ротації кадрів); гнучкі системи організації робіт (гуртки якості, автономні робочі групи); системи оплати, побудовані на принципах всебічного врахування персонального внеску (зокрема й самими працівниками); підтримання високого рівня участі окремих працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень, які стосуються їхньої повсякденної роботи, застосування практики делегування повноважень підлеглим; функціонування розгалуженої системи організаційної комунікації, яка забезпечує дво- і багатосторонні вертикальні, горизонтальні й діагональні зв'язки в організації [4].

Список літератури: 1. Селезньова Г.О. Роль стратегії управління персоналом у стратегічному наборі компетентної організації / Г.О. Селезньова // БізнесІнформ. – 2012. - № 3. – С. 231-233., 2. В.А. Ландсман Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства / Ландсман В.А. [Електронний ресурс] - <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/22.pdf>, 3. Е.А. Лихалобов Розробка технології управління персоналом підприємства / Лихалобов В.А. // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук.пр. Луганськ: вид-во СНУ імені В. Даля. – 2009. – 3 (31). – С. 96-104., 4. М.В. Кармінська-Белоброва Сучасна стратегія управління персоналом на підприємстві в умовах ринкової економіки / Кармінська-Белоброва. М.В. // Економіка та підприємництво. – 2013. - № 2 (71). – С. 123-126.

ЛИТВИНЕНКО О.М., ст. викл., Університет імені Альфреда Нобеля, Дніпро

РОЛЬ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ ПІД ЧАС ВІРТУАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ

Однією з визначальних ознак сучасного постіндустріального суспільства є віртуалізація діяльності, в тому числі – й інтелектуальної праці. Цей процес почався приблизно усередині останньої декади минулого століття та до 1997 року досягнув помітного рівню, коли в ЄС до віртуальної діяльності було залучено більше 2 млн., а у США – більш ніж 11 млн. чоловік. Деякі прогнози на 2017 рік оцінюють долю зайнятих у віртуальній інтелектуальній праці у 36%, тобто можна розраховувати, що зовсім невдовзі більше половини зайнятих інтелектуальною працею будуть здійснювати власні обов'язки дистанційно за допомогою сучасних комунікаційних технологій. У цьому контексті треба згадати передісторію процесу віртуалізації інтелектуальної праці. Початком процесу можна вважати 1976 рік, коли виник термін «теледоступ» або «телеком'ютинг» (telecommuting), який означає тип дистанційної роботи за договором, а в кінці 80-х років минулого століття Європейською Комісією був введений у вжиток термін «телепраця». Термін віртуальна праця почали вживати вже в 90-ті, коли сучасні інформаційні та комунікаційні технології принципово змінили виробничі відносини, сам спосіб організації виробництва. Зрозуміло, що віртуалізація у найбільшому ступеню зачепила саме інтелектуальну працю, як таку, що може здійснюватися дистанційно з залученням мінімуму основних засобів.

В Україні перше глибоке дослідження питань дистанційної зайнятості (віртуальної праці) було проведене компанією GfK на замовлення розробника програмного забезпечення для організації сумісної дистанційної праці, компанії Бітрікс24. Було проаналізовано діяльність 1035 підприємств та проведені детальні (“довгі”) інтерв'ю з 221 респондентом. Результати було оприлюднено у квітні 2016 року на сайті GfK. Данні цього дослідження відносно ситуації в Україні свідчать про те, що наша країна наближується до світових тенденцій за рівнем проникнення віртуальної праці: в середньому на березень 2016 цей рівень склав 21%, в той час як для Києву ця цифра набагато вище – 33%, тобто цілком відповідає світовому рівню.

При чому для ІТ сектору рівень проникнення віртуальної праці навіть перевищує світові та складає 40% в середньому по країні. Середня доля дистанційних працівників на підприємствах України складає 33% від загальної кількості офісних співробітників, причому у залежності від розміру підприємства ця доля змінюється від 37% для мікро-підприємств (кількість співробітників до 10) до 11% для великих підприємств (кількість співробітників більше ніж 251). Найбільш характерною віртуальна праця є для людей у віці від 25 до 42 років (на цей віковий діапазон припадає найбільша доля зайнятих дистанційно). Найрозповсюдженішим спрямуванням у віртуальній праці є ІТ, фінанси та менеджмент (керівництво). Слід зазначити, що для дистанційних співробітників характерна вища кваліфікація (73% проти 58% для стаціонарних) та дуже високий відсоток вищої освіти – більше 83%. Досить цікавим фактом є те, що переважна більшість дистанційних співробітників (73%) отримують таку ж заробітну платню, як й звичайні, та тільки 5% – більше.

Від цих кількісних характеристик розповсюдженості віртуальної зайнятості перейдемо до аналізу реальної ситуації, що складається у віртуалізованих підприємствах завдяки самоменеджменту.

Взаємодопомога та взаємна підтримка в межах організації у кінцевому рахунку веде до звуження набору можливих підходів до виконання завдань, зумовлює взаємну залежність між співробітниками організації та зменшує внутрішню невизначеність (ентропію). На думку автора, самоменеджмент, як наука про ефективне управління власною діяльністю може бути підставою (базою) для виникнення такої залежності. Тобто самоменеджмент є механізмом прихованої залежності елементів системи віртуальної праці, що регулює рівень, наскільки працівники віртуальної інтелектуальної праці дійсно незалежні у вибори засобів (підходів) до розв'язання завдань. Реальний рівень обмеженості «набору» таких засобів залежить від значної кількості чинників, але перш за все – від ступеню розповсюдженості знань у галузі тайм-менеджменту й методів самоконтролю. Та, відповідно, самоменеджмент є досить дієвим засобом зменшення внутрішньої невизначеності підприємства під час віртуалізації інтелектуальної праці.

Слід зауважити, що у зовнішньому середовищі, що суттєво впливає на діяльність віртуалізованого підприємства, також є механізми, що призводять до виникнення взаємозалежностей споживачів, які зумовлюють обмеження зовнішньої невизначеності. Це перш за все єдині суспільні цінності, мода, соціально-культурні особливості та ін. Вони призводять до зменшення зовнішньої невизначеності.

Граничним випадком застосування віртуальної праці є так звана атомарна організація, яка характеризується максимальним теоретичне можливим значенням внутрішньої невизначеності (ентропії). Це трапляється за рахунок того, що не тільки об'єднання віртуальних співробітників до атомарної організації відбувається на основі індивідуальних симпатій та антипатій цих працівників, але й менеджмент такої організації базується на аналогічному підході, в основному – це горизонтальний менеджмент, ефективність якого у значній мірі залежить від прихильності співробітників до загальних підходів до організації праці.

Таким чином, підводячи короткі підсумки аналізу ролі самоменеджменту під час віртуалізації інтелектуальної праці можна зробити висновок про те, що він суттєвим чином визначає залежність стійкості підприємства по відношенню до внутрішньої невизначеності та зумовлює стабілізацію віртуальної організації.

Список літератури: 1. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»), 2. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в

3 ч. Ч. I. Основи інноваційного менеджмента і економіки інновацій / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 545 с., 3. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142., 4. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. III. Организация подготовки специалистов для инновационной экономики / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др. / под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 454 с., 5. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 6. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. II. Управление научными исследованиями, маркетинг и коммерциализация инноваций / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 426 с., 7. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврись О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 8. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобєлева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., 9. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / П.Г. Перерва, Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198., 10. Товажнянський В.Л. Інноваційні технології в антикризовому розвитку машинобудівних підприємств / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 113-119., 11. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга) / П.Г.Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с., 12. Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала / А.П.Косенко, Д.Коциски, О.И.Маслак, П.Г.Перерва, Д.Сакай.- Монография / Под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д.Коциски – Харьков-Мишкольц : НТУ „ХПИ”, Мишкольц.техн.ун-т, 2008. – 170 с. – Рус.яз., 13. Погорелов М.І. Управління персоналом та економіка праці / М.І. Погорєлов, П.Г.Перерва, С.М.Погорєлов, О.П.Косєно та ін. // Навчальний посібник / За ред. проф. Погорєлова М.І., проф. Перерви П.Г., доц. Погорєлова С.М., доц. Косєно О.П. – Х. : «Щедра садиба плюс», 2015.- 521с., 14. Погорелов И.Н. Экономика и организация труда / И.Н. Погорелов, Н.И. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович [Монография].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с., 15. Перерва П.Г. Моделювання термінів виконання інноваційного проекту з використанням інтерполяційного поліному Лагранжа [Текст] / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Механізм регулювання економіки. - 2009. - №3, Т.2. - С. 60-69.

МАЛІНОВСЬКА О.Я., канд. екон. наук, доц. Львівський національний університет імені Івана Франка

НАЗАР Н.В., студент, Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У зв'язку з тим, що змінюються принципи функціонування національної економіки, створюються підприємства різних форм власності, підвищується конкуренція самостійно господарюючих об'єктів, виникає необхідність у підвищенні ефективності управління персоналом та підприємствами з урахуванням вимог сучасної економіки.

Основною метою діяльності підприємства має бути задоволення потреб споживача при раціональному, ефективному використанні ресурсів з метою отримання максимального прибутку, процвітання підприємства шляхом просування своєї продукції. Однак більшість керівників протягом останніх років характеризують процес функціонування свого підприємства як виживання, наголошуючи, що економічні труднощі і невизначеність майбутнього не дозволяють здійснювати довгостроковий прогноз розвитку підприємства та формування моделі його функціонування [1].

Персонал є важливою ланкою виробничого процесу, адже які б не були технології, інновації, вони ніколи не будуть приносити максимальної користі без

висококваліфікованих робітників. Управління персоналом є складним процесом, що впливає на взаємовідносини в колективі, продуктивність праці робітників і виробництво загалом.

Слід зазначити, що управління людськими ресурсами має відповідати методам розвитку підприємства, захищати права і обов'язки працівників, забезпечувати дотримання правил при формуванні, стабілізації і використанні людських ресурсів [4, с.36-39].

На сьогоднішній день виокремлюють такі основні проблеми, які виникають при управлінні персоналом: підбір кадрів належної підготовки і кваліфікації, забезпечення їхньої ефективної роботи і налагодження взаємовідносини між самими працівниками.

В умовах ринку підприємствам потрібна організація ефективної діяльності працівників; розстановка персоналу відповідно до виробничих завдань, з урахуванням схильності і кваліфікації працівників; високий контроль за умовами праці; підвищення ролі навчання персоналу: організація всіх видів професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації відповідно до індивідуальних потреб і вимог сучасного виробництва [3, с. 35].

Головне завдання керівника полягає в тому, щоб забезпечити стимулювання працівників до ефективного виконання завдань. Адже коли у них є справжня зацікавленість у досягненні бажаних результатів, тоді вони повністю використовують свій творчий потенціал, а це забезпечує максимізацію прибутку, забезпечує розвиток виробництва і розширення ринків збуту. Можна використовувати такі форми заохочень як надання премій, нагород, грамот, безкоштовних путівок для найкращих працівників, впроваджувати гнучкі графіки роботи.

Основними завданнями кадрової політики є: формування кадрового потенціалу, принципи та методи добору; навчання та розташування кадрів; профорієнтація та перепідготовка кадрів, проведення атестації та оцінки рівня кваліфікації; підвищення кваліфікації персоналу; підвищення освітнього рівня персоналу; аналіз плинності кадрів [2].

Сучасна система управління персоналом повинна спрямовуватись на підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпеченні розвитку та максимального прибутку. Проте багато керівників прямуючи до цих цілей, забувають про забезпечення належних умов праці для своїх підлеглих, а це може призвести до втрати дорогоцінних, висококваліфікованих працівників.

Для підвищення ефективності управління персоналом необхідно :

- 1) 1.Розробити інформаційну систему, що забезпечуватиме зворотній зв'язок між керівником і підлеглими;
- 2) Забезпечити періодичне підвищення кваліфікації працівників завдяки навчанню, перепідготовці, розвитку творчих здібностей;
- 3) Удосконалити структуру управління, визначити повноваження керівників, враховуючи їхні здібності та кваліфікацію;
- 4) Реалізувати програми навчання для керівників, проводити тренінги і семінари з формування управлінських навиків;
- 5) Розробити заходи для адаптації нових працівників в існуючий трудовий колектив;
- 6) Використовувати різноманітні методи підбору персоналу, його оцінки, забезпечення сприятливого мікроклімату в колективі.

Таким чином, існує велика кількість методів і шляхів для підвищення ефективності управління персоналом. Кожне підприємство самостійно здійснює вибір

щодо доцільності використання того чи іншого методу. Успішно проведене вдосконалення управління забезпечить зміцнення його загального стану та сприятиме випуску якісної продукції для споживачів.

Список літератури: 1. Бова Т.В. / Т.В. Бова // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 68 – 70., 2. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007 – №2. – С.54 – 58, 3. Карлова Е.А. Актуальные проблемы социально-экономического оздоровления городов // Економіка і держава. – 2006. – № 8. – 307 с., 4. Парінал Чандра Бісвас. Управління персоналом на іноземних підприємствах в Україні // Маркетинг в Україні. – 2008. - №3. – С.36-39, 5. Malinowska O.Y. Motywy kształtowania zachowania kierownika jako lidera (Мотиви формування лідерської поведінки керівника) / O.Y. Malinowska, W.W. Jukisz // Nauka i studia, Przemysl, 2011. – С. 75–83.

ОВЧИННИКОВА Т.В., ас., м.Дніпро, Державний ВНЗ «НГУ»

РИБАЛКО К.С., студент, м.Дніпро, ДНУ ім. О. Гончара

ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ВУГЛЕВИДОБУВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Інтеграційні процеси економіки України, з оглядом на ринкові відносини з світовим господарством потребує технічних інновацій у комплексному управлінні на вуглевидобувному підприємстві. Кризові явища, які останнім часом спостерігаються у галузі тісно пов'язані з економікою країни, і потребують нових умов господарювання до яких більшість шахт не пристосоване.

Одним із прикладів розв'язання цієї проблеми може бути ефективність впровадження новітніх технічних засобів й технології інноваційних продуктів на вугільних шахтах. Досвід експлуатації вугільних шахт свідчить про те, що швидкість проведення виробок, надійність їх експлуатації та інші техніко-економічні показники визначає насамперед обладнання, технологія і механізація гірничопрохідницьких робіт [1]. Відсутність у вуглевидобувних підприємств мотивації до розроблення та впровадження у виробництво досконаліших засобів гірничопрохідницьких процесів є однією з причин слабого впровадження технічних інновацій. Безпосередній вплив на роботу вуглевидобувного підприємства мають геологічні фактори, що позначається на рівні інвестицій потрібних шахті, та характеризує її з точки зору інвестиційної привабливості для потенційних інвесторів [2].

Виходячи з питомих витрат на всі основні й допоміжні процеси, які виконують для видобування вугілля можливо оцінювати ефективність гірничопрохідницьких робіт при використанні тих чи інших засобів їх здійснення. У загальному виді собівартість вугілля згідно зі гірничо-геологічними умовами, технічними і технологічними умовами, поверхням середовищем шахти при різних технічних і технологічних засобах проведення виробок можливо визначити, як витрати на видобування вугілля, його транспортування, очисні роботи, зведення підготовчих виробок, їх ремонт та інші процеси (водовідлив, освітлення, провітрювання тощо), віднесені на обсяг видобутку вугілля. За прикладом інноваційного заходу, який спрямований на впровадження кріплень НТР, переважна частина витрат доводиться на гірничопрохідницькі роботи. Відносно новітніх засобів закріплення гірничих виробок, ефекти формуються унаслідок більш продуктивної та економної роботи видобувної дільниці, скорочення витрат на ремонт і утримання виробок, а також додатково й достроково видобутого обсягу вугілля. Використання інноваційних типів кріплення істотно підвищує економічність експлуатації виробок у цілому на 15%.

Невисокий рівень інноваційного розвитку вітчизняних підприємств найчастіше обумовлено нездатністю управління вибрати оптимальний напрям інноваційного розвитку, залучити достатню фінансову підтримку для розробки і впровадження інновацій, організації управління інноваційними процесами. Визначена економічна концепція попереджує зростання витрат на видобування вугільної маси через перехід гірничих робіт на великі глибини вугільних пластів з важкими умовами експлуатації технологічного устаткування. Інноваційну діяльність вугледобувних підприємств потрібно спрямовувати на подолання технічного відставання, підвищення прогресивності та якості продукції технічної озброєності праці, прогресивності використовуваних технологій, створення конкурентоспроможних промислових виробництв, що залежить від рівня сприйнятливості підприємств до нововведень.

Список літератури: 1. Егоров С.И., Халимендик Ю.М., Курченко Э.П., Андриенко В.М., Сторчак И.И., Иваненко Л.Г. Обобщение опыта крепления и охраны подготовительных выработок // Уголь Украины. : 2002. - №5. – С. 19-21., 2. Оптимальне інвестування вугледобувних підприємств: моногр. / О.Ю. Чуріканова, І.М. Пістунов. - Д. : Національний гірничий університет, 2013. - 116 с.

КАШПЕРСЬКА О.В., викл. каф. фінансів, обліку та аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ПАЛІЧУК А.Л., студент, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ФІНАНSOVA ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ ТА ЗНАЧЕННЯ

Ефективність діяльності підприємства багато у чому залежить від мобілізації фінансових ресурсів та правильного їх використання для нормального функціонування підприємства. Це означає, що кожне підприємство намагається налагодити ефективну організацію фінансової роботи.

Господарський кодекс України визначає фінансову діяльність суб'єктів господарювання через призму фінансового посередництва. Проте дане пояснення досліджуваної категорії не в повній мірі відображає її сутність та розглядає лише окремих випадок фінансової діяльності суб'єктів господарювання, які займаються наданням фінансових послуг та є фінансовими посередниками [1].

Фінансова діяльність (у широкому розумінні) охоплює комплекс функціональних завдань управління (фінансових служб підприємства) і пов'язана з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності суб'єкта господарювання, є своєрідною сполучною ланкою між функціями залучення та використання фінансових ресурсів.

Фінансова діяльність підприємств – це функція управління підприємством, пов'язана з формуванням раціональної структури капіталу та з урахуванням особливості фінансування конкретного підприємства, яке сприятиме фінансовому забезпеченню поточної діяльності та, на основі ведення бізнесу, створить передумови для подальшого розвитку господарюючого суб'єкта [2, с. 236].

На мою думку, фінансову діяльність підприємства потрібно трактувати як використання різних форм і методів для фінансового функціонування підприємств і досягнення ними поставленої мети, процес управління формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Фінансова діяльність

спрямована на: фінансове забезпечення виробництва; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, рентабельності і платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в необхідному обсязі.

Організаційний механізм управління діяльністю підприємства є ефективним тільки за рахунок дотримання наступних принципів:

- 1) Організаційна структура відповідає обраній стратегії.
- 2) Організаційна структура відповідає тому середовищу, в якому вона функціонує.
- 3) Відсутні протиріччя між елементами організаційної структури [3].

Фінансовий механізм – сукупність методів і форм створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення фінансування діяльності підприємства.

Фінансова діяльність підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним рухом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин з покупцями продукції, постачальниками, державними органами, працівниками підприємства та ін.

Ефективна організація фінансової діяльності залежить від раціонального розподілу отриманих прибутків у процесі виробничо-господарської діяльності, своєчасної мобілізації фінансових ресурсів, виконання власних фінансових зобов'язань, зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання та перед державою в цілому.

Основними завданнями фінансової діяльності підприємства виступають:

- 1) облік фінансових результатів;
- 2) підвищення рентабельності підприємства;
- 3) підвищення платоспроможності підприємства;
- 4) виконання власних зобов'язань;
- 5) забезпечення господарської та виробничої діяльності;
- 6) контроль за цільовим використанням коштів підприємства;
- 7) контроль виробничо-господарської діяльності;
- 8) складання прогнозів на майбутнє;
- 9) організація роботи фінансової служби (якщо така передбачається) [4, с.340].

Фінансова діяльність являє собою процес збалансування витрат і доходів підприємства, фінансове планування запланованих результатів як вираження ефективності фінансової роботи та діяльності підприємства в цілому. Організація фінансової діяльності підприємства визначається ефективністю прийняття управлінських рішень фінансовим відділом та керівником підприємства, використання правдивої інформації та надання її зовнішнім і внутрішнім користувачам по потребі, підвищення ролі стратегічного та фінансового планування, чіткість взаємодії фінансового та бухгалтерського відділів.

Список літератури: 1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua> 2. Гавриляк О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства // Студентський науковий вісник «Керівник.ІНФО». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html> 3. Карась П. М. Вдосконалення аналізу фінансової діяльності підприємств машинобудування / П. М. Карась, В. Ф. Кондратева. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2011, випуск 19. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/167/1/41.pdf> 4. Левицька М. О. Організація фінансової діяльності підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку / М. О. Левицька, І. П. Панчук. / Наукові записки. Серія «Економіка», 2013, випуск 23. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/67.pdf>.

ПАРАСКЕЕВА А.М., канд. экон. наук, доц., ДонГТУ

ШИКОВ Н.Н., канд. тех. наук, доц., ДонГТУ

ШТЕНКЕР А.А., студент, ДонГТУ

ЗНАЧИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ГРУПП ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Экономические кризисы в производственных отраслях требуют адекватной координации кадровой политики на предприятии с точки зрения рационального использования финансовых ресурсов. Особое внимание приобретает проблема гармонизации программ производства и адаптации персонала к кризисным условиям. Сокращение производства продукции, например, из-за снижения спроса, приводит к уменьшению финансирования программ адаптации персонала, что в конечном итоге приводит к внутреннему кадровому кризису.

В работе представлено решение задачи оценки значимости производственных групп с позиций обеспечения максимального приближения производства к точке безубыточности. Для этого рассматривается несколько уровней кризисного состояния предприятия (установлено на основе дисперсионного анализа). Высокому уровню кризисной ситуации для производственной программы характерны индивидуальные заказы. Средний уровень кризисной ситуации характеризуется производством продукции с ограниченной номенклатурой, наконец, при стабильном развитии экономики в производственной программе присутствует полная номенклатура, определяемая мощностью предприятия.

Результаты корреляционного анализа производственных групп электромеханического предприятия в плане оценки вклада каждой группы в формирование маржинальной прибыли представлены в таблице 1.

По результатам исследования установлено, что для покрытия постоянных расходов, необходимо накопление маржинальной прибыли (МП) не менее 65% для всех уровней кризисных ситуаций. Реально задачу такого класса можно решить с помощью вектора Шепли. Рассмотрим функцию f , которая отражает участие каждой производственной группы (коалиции) в выполнении производственной программы:

$$f = \begin{cases} 1, & \text{если группа при присоединении к коалиции обеспечивает МП} \geq 65\% \\ 0, & \text{если группа при присоединении к коалиции обеспечивает МП} < 65\% \end{cases}$$

Таблица 1- Покрывание маржинальной прибыли, %

Уровень кризиса	Рабочие группы			
	Мастера-бригадиры	Рабочие 5-6 разряд	Рабочие 3-4 разряд	Рабочие 1-2 разряда, подсобные
Высокий	19	37	27	17
Низкий	17	39	29	15
Отсутствует	17	40	28	15

Результаты анализа всех 24 комбинаций (перестановок) производственных групп представлено в таблице 2.

Таблица 2- Оценка значимости производственных групп

Комбинации сочетаний	Вхождение производственной группы в объединение			
	1	2	3	4
1234			1	
1324		1		
...
$k_m = \sum_{i=1}^n f_i$, m-группы; n-число перестановок	4	10	6	4
Значимость	0.17	0.42	0,25	0,16

По формуле $\omega_m = k_m / \sum_{l=1}^4 k_m$ определяется показатель значимости для предприятия.

При всех кризисных ситуациях на наибольшую финансовую поддержку по адаптации к кризисным ситуациям претендуют рабочие 5-6 разрядов. Полученные результаты могут быть использованы при формировании программы адаптации персонала к кризисным условиям.

ПЕРЕДРІЙ А.Е.Ю., асистент НТУ «ХПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ІНОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Змістом організації виробництва як наукової дисципліни є встановлення дій і розробка механізмів (законів, принципів, методів), що визначають порядок проектування, побудови, забезпечення функціонування та розвитку виробничих систем.

У широкому розумінні, виробнича система являє собою сукупність взаємоузгоджених і взаємозалежних механізмів (елементів і підсистем), що відповідають за процеси саморозвитку, організації, виробництва, що функціонують відповідно до загальних законів ведення бізнесу на основі об'єднання спеціалізованих них знань в окремих областях в єдине цілісне знання, що забезпечує можливість інноваційного розвитку.

У вузькому розумінні, виробнича система – це сукупність взаємопов'язаних і об'єднаних в єдине ціле факторів виробництва.

Основними законами функціонування виробничої системи підприємства є синхронізації та інтеграція процесів і робіт.

Поряд з об'єднанням і раціональним поєднанням основних факторів виробництва, організація виробництва покликана вирішувати завдання інтеграції знань і виробництва, включення знань в реальний процес створення і виробництва товарів і послуг. Інший функцією організації виробництва є створення необхідних організаційних умов, що забезпечують реалізацію нових знань і безперервність інновацій, включаючи узагальнення і поширення досвіду, постійне вдосконалення і розвиток, пошук і підтримку ключових компетенцій. Управління змінами при впровадженні інновацій, створення організації ефективного виробництва вимагають істотної трансформації основоположних цінностей виробничої діяльності, що становлять основу культури виробництва. Це означає, що однією з ключових функцій

організації виробництва повинна стати розробка програми заходів щодо формування сильної інноваційної організаційної культури виробництва, що дозволяє вирішувати проблеми внутрішньої інтеграції і адаптації в умовах інноваційного розвитку виробничої системи. Таким чином, організація виробництва забезпечує створення, підтримку ефективного функціонування і вдосконалення виробничої системи в умовах інноваційного розвитку.

Основні критерії інноваційного розвитку організації виробництва базуються на таких критеріях господарюючих одиниць, як:

- 1) виживання в конкурентному середовищі;
- 2) висока гнучкість і адаптація виробництва до змін середовища;
- 3) результативність і ефективність діяльності;
- 4) позитивна динаміка продуктивності як відносної ефективності;
- 5) практична реалізація управлінських рішень.

Такий підхід дозволяє вважати, що ефективна організація і управління виробництвом можливі при наявності дієвого механізму адаптації та інноваційного розвитку виробничої системи.

Організація виробництва покликана так з'єднати і поєднати часткові процеси, фактори і елементи її виробничої системи, щоб було досягнуто не тільки мета створення виробництва, а й забезпечено ефективну взаємодію елементів виробничої системи один з одним. Звідси випливають необхідні ефекти організації виробництва: комплементарний ефект (зниження витрат виробництва, підвищення якості, поліпшення використання виробничих потужностей) за рахунок раціоналізації виробничих взаємозв'язків; ефект координації дій, який досягається в результаті підвищення впорядкованості процесу виробництва і ефект синергії, необхідною умовою досягнення якого є сильна інноваційна організаційна культура.

ПЕРМІНОВА С.О., канд. пед. наук, доц., Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

КРАШОЩОК А.О., студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

СУЧАСНІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Основними факторами інноваційного розвитку сучасного підприємства є інформація та знання як основа формування високого рівня інтелектуального капіталу, що допомагає у створенні конкурентних переваг на ринку товарів і послуг. Усвідомлення цього диктує необхідність пошуку і впровадження оновлених концепцій та ефективних методів залучення і використання такого важливого ресурсу.

В структурі інтелектуального капіталу підприємства найвпливовішим чинником процесу безперервного нарощування конкурентних переваг є людський капітал, який формується з професіоналізму, знань, досвіду персоналу як упорядкованої специфічної сфери, що націлена на вирішення певних завдань і є важливою вартістю організації, забезпечуючи її інноваційний розвиток та економічну стабільність в [1].

Високий рівень розвитку знань та компетенцій людського капіталу в провідних

компаніях світу досягається сьогодні завдяки використанню методів ACE (aspiration, engagement, capability) - прагнення, домовленість, потенціал (можливості), які дозволяють забезпечувати постійний контакт керівника і співробітників в результаті обговорення плану дій та аналізу процесу досягнення цілей.

У процесі проведення зустрічей узгоджуються ключові напрямки розвитку (KDA) підприємства та можливі шляхи їх оновлення, переглядається стратегічна карта з обговоренням зворотного зв'язку, узгоджуються подальші кроки щодо кар'єрного росту персоналу.

Методи ACE допомагають також визначити і сформувати особистий ROI кожного співробітника (Return On Investment) – коефіцієнт повернення інвестицій компанії в працівника та допомогти йому проаналізувати, який досвід він розраховує отримати в рамках компанії.

За допомогою цих методів здійснюється річна оцінка результатів діяльності підприємства за трьома основними напрямками:

1) Самооцінка співробітника, яка складається з коментарів самого працівника щодо досягнення кожної з поставлених цілей на основі аналізу того, що було зроблено, як це було зроблено, результатів та внеску в розвиток організації.

2) Оцінка результатів роботи співробітника керівником протягом усього року по кожній цілі із залученням зворотного зв'язку від колег, які взаємодіяли із працівником. На завершальному етапі оцінки керівник складає коротке резюме (рейтинг) працівника за підсумками роботи протягом року та окреслює напрямки розвитку персоналу на перспективу.

3) Калібрування, що має на меті узгодження і затвердження рейтингу працівників керівництвом компанії, менеджерами відділу персоналу та іншими фахівцями, які відповідають за підсумки фінансових показників і бюджету.

Разом із впровадженням методів ACE доцільно застосовувати концепцію Lean Six Sigma (шостої сігми), яка дозволяє об'єднати стратегію, прийняття рішень, організаційний процес та аналітичні інструменти Six Sigma. В рамках цієї концепції компанія вибирає стратегію відповідального ставлення до клієнтів за рахунок якісного і швидкого обслуговування, мінімізації втрат та зниження ризиків, що в результаті впливає на рентабельність та більш швидке накопичення капіталу.

Для досягнення успіху в організаціях проводять: тренування бізнес-лідерів в напрямі використання професійного інструментарію при виборі бізнес-проектів та реалізації системи управління проектами; впровадження чітких систем вимірювання і відстеження фінансових результатів проекту; тренування спонсорів проектів для забезпечення схеми взаємодії та довгострокових результатів; аналіз кожного бізнесу для визначення можливостей його поліпшення; залучення експертів в галузі для зниження ризиків; тренування кращих працівників в системі Lean Six Sigma та окреслення напрямків їх швидкого розвитку; використання фасилітації проектною команди, яка дозволяє ефективно організовувати обговорення складної проблеми без втрат часу та за короткий термін виконати усі заплановані дії із максимальним залученням учасників процесу.

Оскільки працівники в організаціях прагнуть постійного розвитку, реалізації власних інноваційних ідей, впровадження методів ACE та концепції Lean Six Sigma на підприємствах як раз і дозволяє їм реалізувати творчий, науковий потенціал, розвивати інтелектуальні можливості, а керівникам контролювати процес нарощування знань, виявляти наскільки персонал потребує інвестицій та мотивувати найкращих працівників.

ПЛОХА П.А., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Наук. кер.: **ДЗЮБА Т.А.**, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Туристична галузь в Україні має достатньо значний потенціал, який за умов ефективного використання може забезпечувати сталий розвиток країни. Туризм сьогодні вважається одним із перспективних напрямків соціально-економічного розвитку, адже туристичне господарство генерує 11 % валового продукту в світі, а туристична індустрія – 4,2 %.

Вітчизняний туристичний продукт, не зважаючи на існуючий потенціал, з кожним роком стає все менш привабливим та конкурентоспроможним головним чином через недостатню активність з боку держави в напрямку фінансування та забезпечення розвитку сфери туризму.

В Україні налічується чимало унікальних архітектурних пам'яток. Безліч вражаючих куточків таких, як Азовське, Карпати, Придніпров'я, Поділля та Слобожанщина, понад 70 тисяч річок, найбільші з яких – Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Десна і Дунай, – складають основу туристичних ресурсів України. Проте такі місця, на яких можна відпочивати не гірше, ніж на закордонних курортах, залишаються поза увагою як вітчизняних, так і іноземних туристів [3, с. 16].

Аналіз стану вітчизняного туристичного ринку свідчить про те, що розвиток туризму в Україні перебуває лише на початковій стадії. Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму нині уповільнюється через низку негативних факторів:

1) Відсутність реклами внутрішнього туризму, за виключенням загальновідомих зон туризму та рекреації (Криму і Карпат).

2) Відсутність коштів на реконструкцію пам'яток історії та архітектурного мистецтва, а залучення інвестицій гальмується через неврегульовану нормативно-законодавчу базу країни.

3) Різноманіттям туристичних послуг, можуть похвалитися переважно міста-мільйонери, міста загальноновизнаних зон рекреації та туризму, в той час, коли в більшості міст України можна розвивати промисловий, оздоровчий та інші види туризму.

4) Відсутність інноваційних проектів та наукових досліджень з питань розвитку туризму.

5) Відсутність якісних доріг і придорожніх кафе, мотелів, ресторанів, які б забезпечували комфортне проживання та обслуговування туристів [1, с. 85].

Наявність великої низки проблем свідчить про можливість розвитку національного туризму тільки у випадку фінансової підтримки з боку держави, проте сучасна Україна не має економічної можливості здійснювати інвестування. В результаті складається ситуація, коли з одного боку, активно розвивається туризм для заможних громадян, тобто виїзний туризм, який сприяє зростанню фінансових потоків з України, а з іншого боку, в тіні залишаються внутрішній і в'їзний туризм, для розвитку яких потрібна мобілізація значних державних ресурсів і серйозні зміни

на законодавчому рівні. Таким чином, в Україні практично не використовується національний туристичний потенціал, а розвиток туристичної інфраструктури знаходиться у стані спаду, що вимагає серйозного і професійного втручання [2, с. 75]. З метою забезпечення розвитку туризму, нами запропоновано ряд перспективних заходів, а саме:

- 1) Удосконалення існуючої законодавчої бази та механізмів її реалізації.
- 2) Збільшення витрат на маркетинг, рекламу та інформаційну підтримку туристичних об'єктів з боку держави не тільки зовнішнього, але й внутрішнього туризму України.
- 3) Розвиток і впровадження фінансово-економічних механізмів для стимулювання туристичної діяльності та залучення інвестицій.
- 4) Підготовка кваліфікованих фахівців, покращення якості надання туристичних послуг.
- 5) Розвиток туристичної інфраструктури, транспортного забезпечення, покращення якості сервісу відповідно до міжнародних стандартів ВТО, впровадження додаткових послуг.

Важливими чинниками, які впливатимуть надалі на розвиток ринку туризму, є демографічні зміни, матеріальний і соціальний стан населення, рівень освіти, тривалість відпустки, професійна зайнятість. Одним з вагомих факторів впливу є добробут населення.

Перспективою розвитку туристичної галузі в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їхніх соціально-економічних інтересів за збереження екологічно рівноваги та історико-культурного докільля. Також нарощення темпів та підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму, оптимізація взаємодії туризму і культури, як на рівні центральних органів влади, так і на місцях. Особливою перспективою розвитку є звернення уваги і підтримка з боку політиків та громадської влади.

Список літератури: 1. Ангелко І.В. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні / І.В. Ангелко // Український соціум. - 2014. - 2, с. 71-79, 2. Кожухівська Р.Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку / Р.Б. Кожухівська // Вісник Донецького національного університету, сер. Економіка і право. - 2012. - 1, с. 84-86, 3. Корженко К.А. Основні перспективи розвитку національного туризму в Україні в умовах соціально-економічної нестабільності / К.А. Корженко // Сталий розвиток економіки. - 2015. - 3, с. 14-21.

ПОБЕРЕЖНАЯ Е.В., аспірант, НТУ «ХПИ»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕАТИВНО-ЭВРИСТИЧЕСКИХ МЕТОДИК В РАБОТЕ НАУЧНЫХ И ИНЖЕНЕРНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

В Украине по данным European Innovation Scoreboard (2016) эффективность использования инноваций снизилась в несколько раз. Так по сравнению с ЕС данный показатель уменьшился с 38% в 2008 году до 34% в 2015 году. К сожалению, Украину характеризуют показатели, которые значительно ниже средних показателей по ЕС. Единственно стабильным остается показатель по количеству людей с законченным высшим образованием. Интеллектуальный потенциал страны, по – прежнему, остается сильным.

Следует отметить, что основное направление развития предприятий сегодня задают инженерные команды. Именно, они реализуют стратегические планы по техническому перевооружению, выпуску новых видов продукции, реализуют инновационные стратегии развития. В современных условиях государственной инновационной политики, внедрения в производство новейших технологий и оборудования труд инженера, его компетенции приобретают особое значение. Прямая зависимость между эффективной работой и успешностью реализации стратегии предприятия приводит к необходимости поиска современных форм управления данной категорией работников.

По мнению автора, особого внимания заслуживает методологическое и методическое обеспечение управления креативными процессами на предприятии, поскольку актуализируется роль креативных технологий в развитии предприятий, которые непосредственно связаны с процессами, которые описаны выше.

Поиск новых видов и форм помогает трансформироваться предприятиям, в так называемые, интеллектуальные организации. Интеллектуальная организация должна фокусироваться на будущем, которое она хочет создать (проактивный подход). Ее ключевая цель - добиваться успеха в мире скорости и неопределенности, воспринимая их не как препятствия, а как новые возможности, превращая их в свои конкурентные преимущества. Кредо интеллектуальной организации: «Думай глобально, действуй локально» и «Думай из будущего в сегодняшний день». Неотъемлемой частью интеллектуальной организации, ее «мозговым центром» является креативный ситуационный центр (КСЦ), предназначенный для целей стратегического планирования и оперативно-диспетчерского управления. Креативные ситуационные центры позволяют повысить качество принимаемых решений, прежде всего, за счет использования системно-креативного подхода к разработке и реализации управленческих решений. Для эффективного управления креативом надо знать управленческие подходы и при этом понимать специфику креативной деятельности. Такие составляющие позволят создать эффективную креативную службу, где появление инновационных идей будет результатом создания атмосферы творчества, грамотно построенного управления творческим процессом, поиска методов и приемов, необходимых для решения творческих задач.

В тоже время, творческий характер труда персонала компании всегда является дополнительным риском для собственника, поскольку предполагает дополнительную свободу, снижение контроля, повышение самостоятельности. Следует помнить, что новатор терпит поражения значительно чаще, чем добивается побед. Опыт показывает, что использование креативно-эвристических методик в научно-техническом процессе позволяет увеличить эффективность работы научных и инженерных коллективов в несколько раз. К сожалению, предприятия почти не применяют такую возможность, решая свои экономические и организационные задачи. Развитие креативного и эвристического менеджмента должно стать одним из условий повышения инновационного развития предприятий. Понятие креативности становится необходимой компонентой в конкурентной стратегии организации. Исследования работы инженера, показали, что он должен лично ставить и решать новые задачи в сфере своей деятельности, подходить к решению конкретного дела нестандартно, самостоятельно, творчески. Такая характеристика требует от него следующих качеств: глубины и широты знаний, умения применять их в разных ситуациях, потребности к постоянному возобновлению знаний и приобретению новых; целеустремленности. Необходимо понимание сущности возникшей проблемы,

проведення аналізу і систематизація отриманого результату, вміння самостійно працювати, прагнення до самосовершенствуюванню і самореалізації; самокритичність, вміння відхилятися від застарілих звичок і поглядів, узгоджувати нове з колишнім особистим досвідом і досвідом інших; наукове світогляд. Сукупність наведених характеристик представляє собою креативний потенціал - складну підсистему, яка тісно взаємопов'язана з елементами творчого процесу.

Таким чином, креативна сфера діяльності підприємств є однією з найскладніших для прогнозування і досягнення результату, визначення можливих перспектив впровадження інноваційних розробок. Розглядаючи суб'єкти управління, працівників підприємства і його керівників, особливу увагу вимагає проблема розвитку і використання їх творчого потенціалу. В програмах підвищення кваліфікації співробітників особливу увагу слід приділяти питанням розробки і прийняття управлінських рішень, формуванню завдань з використанням технік креативності, створення творчої атмосфери в колективі підприємства.

Список літератури: 1. Крейнер, Стюарт. Ключевые идеи менеджмента: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-м, 2002. - XVIIIб 347 с. - (Серия «Менеджмент для лидера») - ISBN 5-16-001336-9 (русс.) - ISBN 0-273-63808-4 (англ.) 2. Бушуев С.Д. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография.-К.: «Саммит-Книга»,2010.-768с. 3. Dr. Jeffrey Pfeffer. Foreword to a book «The Human Capital Edge». <http://www.watsonwyatt.com/news/hcedge/foreword.asp>

ПОЛЯХ М.В., Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського»

ЛУЦЕНКО І.С., доц., к.е.н. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського»

ЛОГІСТИЧНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У перекладі з англійського, логістика є наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини, матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньо-заводської переробки сировини і матеріалів та напівфабрикатів, доставки готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передачі, зберігання і обробки відповідної інформації.

Логістика це унікальна область економічної діяльності, процеси якої тривають безупинно. Логістична діяльність охоплює весь світ 24 години на добу, всі 7 днів на тиждень протягом 52 тижнів на рік. Подібної географією охоплення і складністю внутрішньої взаємодії структур, які характерні для логістики може похвалитися далеко не кожна сфера ділових операцій. При більш детальному аналізі, стає ясно, що така безперервна діяльність не може не бути пов'язана з безліччю різних ризиків, проблемами оптимізації процесів і невизначеністю в рамках якої часто доводиться приймати рішення. Це в свою чергу пояснює дедалі більшу розробку методології і теорії прийняття рішень та оптимізації систем логістики в умовах невизначеності, особливо при формуванні та управлінні інформаційним потоком, який є

визначальним в підтримці інноваційного проекту.

З точки зору стратегічного інвестора, аналіз проекту повинен закінчуватися аналізом ризиків. Те, що аналіз ризиків є заключним етапом, вказує на яскраво виражені умови невизначеності(ризиків) при аналізі інвестиційного проекту.

Незалежно від раніше отриманих результатів, рішення про прийняття проекту ґрунтується на аналізі ризиків. Однак варто зазначити, що резолюція «Проект відхиляється» носить умовний характер, так як в разі потреби на будь-якому етапі аналізу проект може видозмінюватися виходячи з отриманих результатів.

В умовах невизначеності функціонування підприємств, орієнтованих на інноваційну діяльність, в основі якої лежить створення, виробництво і використання складної наукомісткої продукції тривалого застосування, управління ризиками реалізованих проектів та ефективності її функціонування стає залежним від якості створюваної системи. Отже, на всіх етапах життєвого циклу інноваційного проекту виникає проблема управління ризиками. Для того щоб побудувати ефективну систему управління ризиками, необхідно, по-перше, виявити і ідентифікувати передбачувані ризики, по-друге, зробити аналіз, дати якісну, кількісну оцінку та провести ранжування цих ризиків, а по-третє, розробити заходи протидії ризикам та реалізувати створену систему заходів щодо усунення, мінімізації ризиків, що виникають або пом'якшення їх наслідків.

Методологія побудови ефективної системи управління ризиками за допомогою використання зворотного зв'язку дає можливість менеджменту при систематизації ризиків коригувати і приводити у відповідність розроблені заходи протидії відповідно до фази життєвого циклу проекту.

Це необхідно враховувати, оскільки можуть з'являтися різні причинно-наслідкові зв'язки виникнення ризиків між етапами всередині одного проекту. Таким чином, при відсутності зворотного зв'язку наслідок настання небажаної події, яка викликана ризиком на одному етапі проекту, може спровокувати появу ризику на інших етапах реалізації проекту. При цьому втрати для підприємства на наступних етапах будуть більшими.

Наявність зворотного зв'язку між процесом систематизації і розробкою заходів протидії особливо ефективно в управлінні ризиками інтегрованих структур (холдингових компаній, фінансово-промислових груп, стратегічних альянсів і т.д.). За допомогою цього зв'язку на основі встановлених критеріїв створюється оптимальна система управління ризиками кількох взаємозалежних проектів і напрямів бізнесу в рамках всієї господарсько-економічної структури.

Таким чином, при високій невизначеності зовнішнього середовища і нестабільності в макросистемі логістики і менеджменту з метою ефективного управління необхідно систематизувати ризики відповідно до фази життєвого циклу інноваційного проекту. При безперервній ідентифікації ризиків система їх класифікації допомагає проектній групі як сформувати бачення ризиків, так і підвищити рівень інформації про умови реалізації проекту.

Список літератури: 1. Аден Д. Логістичний ринок сьогодні / АЛогінфо №4-5 (16-17), 2015.-с. 1-3, 2. Будріна Є.В., Лукинський В.С., Счісляєва О.Р. Транспортні методи і моделі управління кадрами в умовах культурних і глобальних тенденцій в міжнародному бізнесі. Изд-во Політехі, ун-ту, 2015. -166 с. 3. Будрін А.Г. Маркетинг і логістика в системах інтегрованих підприємств // Вісник Інжекона, 2016. - с. 123-125.

МАГОМЕДОВ М.С., здобувач, м. Харків, НТУ «ХП»,
ПОДРЕЗ О.І., інженер, м. Харків, НТУ «ХП»

ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність та стійкість розвитку коксохімічних підприємств – це одне з основних завдань їх менеджменту, яке неможливо розглядати відокремлено від розвитку виробництва, соціальної, екологічної та енергетичної сфер діяльності цих суб'єктів господарювання. Звітність Української науково-промислової асоціації «Укркокс» (УНПА «Укркокс») включає аналіз таких показників як: динаміка виробництва коксохімічної продукції, аналіз фінансових показників, аналіз якості продукції, охорона зовнішнього середовища, охорона праці, енергетична безпека та ін. Такий підхід свідчить про розуміння керівництва УНПА «Укркокс» важливості проведення аналізу по цих напрямках. Але постає питання: яким чином поєднується поняття «ефективність діяльності підприємства» та «сталий розвитку суспільства»?

Як стверджує Бойчик І.М., ефективність виробництва слід розглядати, як результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, так і як кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства [1, с. 352]. З цього визначення сутності поняття «ефективність виробництва» витікає взаємозв'язок результатів діяльності окремого суб'єкту господарювання та сталого розвитку суспільства.

Стосовно поняття «сталий розвиток» існує декілька підходів. З одного боку, під сталим розвитком розуміють загальну концепцію стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі[2]. Це екологічний підхід. З другого боку, сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь. Це вже ресурсно-екологічний підхід. Соціальний підхід ґрунтується на тому, що заробітна плата повинна компенсувати витрати на відновлення здоров'я, погіршене через виконувану роботу, а також створювати умови для життєдіяльності усіх непрацеспроможних членів родини робітника й пенсіонерів. Економічний підхід до стійкого розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути зроблений за умови збереження сукупного капіталу, за допомогою якого і здійснюється цей дохід. Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних – природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів[2].

Таким чином, ефективність виробництва повинна не тільки характеризувати вартісні чи якісні характеристики розвитку підприємства, а й відповідати індикаторам сталого розвитку суспільства, які встановлюються відповідно до особливостей функціонування територіальних громад.

Список літератури: 1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К. : Атіка, 2007. – 528 с., 2. Поняття сталого розвитку. Критерії та принципи.- *Режим*

ПОГОРЕЛОВА Т.О., доцент НТУ «ХПІ»

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Управління підприємством вимагає розуміння того, які люди (які їх навички, якості та установки) необхідні підприємству для досягнення його цілей і стратегії.

Оцінка - один з найважливіших процесів, обов'язкова складова всіх етапів управління персоналом: підбір/призначення, постановка цілей/оцінка, винагорода, розвиток персоналу, оцінка ефективності діяльності.

Основою системи оцінки, навчання та розвитку персоналу є модель компетенцій, необхідних працівникові для успішного досягнення стратегічних цілей: співпраця, інноваційність, розвиток, результативність, системність, організація діяльності, комунікативність.

Щоб компетенції працювали не тільки як система заради системи або на папері, потрібно проводити роз'яснювальну роботу, навчати керівників всіх рівнів як використовувати компетенції при роботі з персоналом.

Основний вид оцінки ефективності роботи персоналу підприємства - щорічна оцінка діяльності. Необхідно позиціонувати оцінку як інструмент керівника, який сприяє розвитку компетенцій працівників та стимулює їх підвищити свою результативність. Таким чином забезпечується залученість керівників в процеси управління персоналом. Щорічна оцінка має базуватися на єдиних для всіх підрозділів підприємств принципах і правилах, які повинні бути прописані в регламентуючих документах і доступні для кожного співробітника підприємства.

Процедура оцінки дуже корисна як для співробітника, так і для підприємства в цілому. По-перше, це привід для серйозної розмови з керівником. Так співробітники можуть краще усвідомити результати своєї роботи протягом року і побачити себе з боку. По-друге, під час оцінки визначаються цілі на наступний рік. Керівники ставлять перед співробітниками нові цілі і завдання, і в разі їх виконання співробітник зможе отримати підвищення заробітної плати. І, нарешті, інформація про сильні якості і зони розвитку кожного співробітника, яка була отримана під час оцінки, допоможе в подальшому пройти необхідне навчання та отримати нові знання.

Для підприємства регулярна оцінка співробітників допомагає зважити свої ресурси і правильно спланувати шляхи по досягненню стратегічних цілей. Це не тільки підстава для прийняття кадрових рішень (наприклад, переміщення, встановлення окладів і т.п.), але і спосіб формування корпоративної культури підприємства.

Комплексна оцінка ефективності персоналу включає в себе наступні етапи: оцінка компетенцій; оцінка результативності; складання плану розвитку; постановка нових цілей; виділення кандидатів до кадрового резерву.

За результатами оцінки ефективності працівника приймаються рішення про преміювання, перегляд зарплати, зарахування до кадрового резерву, підвищення на посаді.

Оцінка діяльності персоналу - це завжди можливість отримати зворотній

зв'язок від керівника, краще пізнати себе, оцінити свої здібності, визначити пріоритетні завдання на найближчий рік, сформувані плани з розвитку своїх компетенцій і професійних навичок. Цінність процедури для підприємства дуже висока, і тільки відповідальне і вдумливе ставлення до неї кожного з учасників процедури дозволить отримати необхідний ефект.

Оцінка потрібна не тільки керівнику для більш ефективного управління людьми, а й кожному працівникові для розуміння де він знаходиться сьогодні і куди йому рухатися далі, за що він отримує зарплату і які перспективи його кар'єрного зростання.

ПОСТЕРНАК І.М., канд. техн. наук, доц., Одеська державна академія будівництва та архітектури

ПОСТЕРНАК С.О., канд. техн. наук, доц. ПП «Композит», м. Одеса

КООПЕРУВАННЯ ЯК ФОРМА ТРИВАЛИХ ВИРОБНИЧИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ «КНТК МЕРек»

Кооперування – це виробничі зв'язки між підприємствами, які спільно виготовлять кінцеву продукцію. Головна умова кооперування – широка мережа спеціалізованих та організаційно відокремлених виробництв.

Виробниче кооперування – це одночасно і умова, і наслідок розвитку спеціалізації підприємств.

Процеси кооперування – це поставки продукції і виконання робіт для потреб певного виробництва, зв'язок постачальника з покупцями певного виду продукції або орієнтація підприємства-постачальника на потреби певних споживачів. Підприємство-постачальник зобов'язане відповідати певним вимогам підприємства-споживача.

Кооперування відіграє значну роль у мобілізації виробничих ресурсів, у покращенні використання виробничих потужностей, у вирішенні серйозних проблем, пов'язаних зі швидким нарощуванням випуску певної продукції та освоєнням виробництва складної продукції.

Відповідно до мінливих соціально-економічних умов життя в міському організмі закономірно відмирають старі тканини й народжуються нові, тому відновлення міст відбувається послідовно, шляхом заміни застарілих матеріальних фондів і поступового перетворення на цій основі планувальної структури в цілому або її окремих елементів. Метою реконструкції й реставрації архітектурно-містобудівної спадщини є збереження композиційних і естетичних особливостей історичного міського середовища. Містобудівна реконструкція – це цілеспрямована діяльність по зміні містобудівної раніше сформованої структури, що обумовлено потребами розвитку та вдосконалювання. Реконструкція – безперервний процес, що проходить у кожному місті по-різному залежно від попереднього росту й сучасних вимог. Це визначає значення міста як історичного явища, у якому переплітаються різні епохи, так в сучасному міському організмі безупинно змінюються його складові.

У містобудуванні проявляється тенденція до інтеграції, як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері керування. Розширене відтворення вимагає подальшого підвищення рівня поділу праці, концентрації й спеціалізації будівельного

виробництва, інтенсифікації обміну результатами виробничо-господарської діяльності.

У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст все частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використовуваних ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Нами пропонується створити корпоративний комплекс, що має різні масштаби, цілі, структуру (у містобудівній реконструкції – Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції "КНТК МЕРек").

За формою кооперування КНТК МЕРек:

- 1) внутрішньогалузевий (за галузевим принципом) – кооперування підприємств у межах однієї галузі;
- 2) внутрішньорайонний (за територіальним принципом) – виробничі зв'язки між підприємствами, які розташовані в межах одного крупного економічного району.

Внутрішньорайонне кооперування – один з важливих факторів комплексного розвитку регіону, необхідна умова раціоналізації перевезень, кращого використання місцевих ресурсів і виробничих потужностей.

РАЗГОНОВ С.А., канд. техн. наук, доц. каф. транспортних систем та технологій, Університет митної справи та фінансів

СПИРИДОНОВ В.М., канд. техн. наук, доц. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів

ЧИ ЗМОЖУТЬ ТЕХНІЧНІ ВНЗ СТОРИТИ ІННОВАЦІЙНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ?

Традиційно вищі навчальні заклади (ВНЗ) були джерелом знань, спрямованих на розвиток технологій, що впливають, в свою чергу, на соціум. Оновлення всіх сторін життя держави відбувається завдяки нововведенням в управлінні, виробництві і культурі. Нововведення в освіті - частина загального процесу засвоєння знань особистістю, що змінюється в результаті соціалізації в інноваційній сфері. Звідси важливі в підготовці фахівців, наукових і педагогічних кадрів дослідження щодо формування інноваційної культури суб'єктів діяльності ВНЗ.

Входження країни в єдиний освітній простір Європи вимагає зміни головного пріоритету педагогіки з «навчити» на «навчити вчитися», розвиток методологічної педагогіки, прищеплювати самостійність освоєння нових знань. Тому пріоритет завдань вищої освіти - забезпечення використання інтелектуального потенціалу, що вимагає нових правових і управлінських механізмів по зміні традиційної освітньої парадигми. Її сутністю є перехід від споживання знань для професійної діяльності до концепції освіти, розвиваючої особистість (розбудити в людині творця, розвинути сміливість думки, здатність генерації ідей і т.д.), і характеризує рівень її інноваційної культури. Така мета вимагає від системи освіти: підготовки фахівців високої кваліфікації, які відшуковують нетрадиційні шляхи вирішення протиріч; орієнтації навчального процесу на формування у студентів інноваційної культури. Все це можна досягти, якщо знання є результатом інтеграції науки і освіти, якщо заохочується новаторство, трансдисциплінарності програм для досягнення довгострокової

перспективи; якщо студент ставати активним учасником інноваційного процесу. Оскільки знання з часом потребують оновлення, то існує проблема неадекватності освіти тенденціям соціально-економічного та науково-технічного розвитку держави. Це, в свою чергу, вимагає вдосконалення професійної освіти на основі інноваційних процесів.

Аналіз показує, що в державі визначається єдиний шлях формування економіки, заснованої на знаннях інноваційного типу. При існуючому стані вже в найближчі роки ми будемо витіснені з ринку високотехнологічної продукції, яка забезпечує безпеку країни. Разом з тим зростання інноваційної діяльності перешкоджають: брак фінансування; низький попит на нову продукцію; недостатня кваліфікація персоналу; відсутність нормативно-правової бази та інше [1].

У технічних вузах традиційна форма навчання - стендові лабораторні роботи. Вони служать формуванню професійних умінь і навичок фахівців. Разом з тим, вони не відповідають умовам високоавтоматизованих і інформаційно-насичених виробництв. Для ряду дисциплін ці лабораторні роботи морально застаріли. Віртуальні стендові лабораторні роботи приходять на зміну традиційної освітньої парадигми.

За висновком відомих експертів в частині оцінки якості освіти з урахуванням технологічних і людських ресурсів інноваційної технології повинні бути притаманні риси:

- 1) студент з якого навчають переходить в стан того, хто навчається;
- 2) в проектуванні цілей і результату навчання бере участь студент, виходячи з його мотивації;
- 3) моніторинг знань і сформованих компетентностей проводиться перманентно протягом процесу навчання, а не тільки за кінцевим результатом у семестрі та інше.

Список літератури: 1. S.Razgonov, V.Spiridonov. About One Aspect of the Coming Reform of Higher Education in Ukraine's Universities /Текст/ Світова торгівля і захист національних інтересів в умовах глобалізації: правове, соціально-економічне та інформаційно-технічне забезпечення. Матеріали конференції. - Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів Том 2. С. 235.

РОДЧЕНКО А.А., студент, Донбаський державний технічний університет, м. Лисичанськ

ПАРАСКЄЄВА А.М., канд. екон. наук, доц., Донбаський державний технічний університет, м. Лисичанськ

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕШКОДИ

Екологічні проблеми у світі, пов'язані із забрудненням навколишнього природного середовища, з'явилися з інтенсивним розвитком промисловості у ХХ столітті, а саме добувної, машинобудівної, хімічної, переробної та інших галузей. Але увагу проблемам екології вчені на той час приділяли мало. Людей більше цікавили новітні досягнення та відкриття, які вивели життя суспільства на новий, значно вищий рівень. Негативні наслідки розвитку науково-технічного прогресу ми бачимо сьогодні. Величезні сміттєві полігони, забруднене повітря, водойми, ґрунти переслідують нас кожен день. Можливо наше життя з розвитком науки стало кращим,

але загальний фізичний стан планети став гіршим, що призвело до глобального потепління, утворення озонових дір та інших негативних явищ.

Розв'язання екологічних проблем проводиться на всіх рівнях існування суспільства: світовому (міжнародному), державному, місцевому, на рівні підприємства та кожної окремо взятої людини. Ми розглянемо проблеми при впровадженні СЕМ на промисловому підприємстві як одному з головних складових екологічного стану будь-якого населеного пункту та країни взагалі.

Одним з головних шляхів покращення екологічного стану навколишнього середовища є формування і впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві. Свої наукові роботи цій темі присвятили багато авторів. Однією з перших даного питання торкнулася Т. Галушкіна, яка у своїй науковій роботі «Екологічний менеджмент в Україні» [1] описує моделі та напрямки розвитку економічних інструментів системи екологічного менеджменту, а також дає рекомендації з реформування механізму екологічного підприємництва і бізнесу в Україні. О. Ф. Балацький, В. А. Лук'янихін, Е. Лук'янихіна у своїй публікації «Екологічний менеджмент: проблеми і перспективи становлення та розвитку» [2] проаналізували переваги формування системи екологічного менеджменту на підприємствах України і зробили висновки про доцільність введення в країні стандартів серії ISO 14000.

При достатньо поглибленому вивченні даної теми, досі існують деякі проблеми при впровадженні системи екологічного менеджменту на вітчизняних промислових підприємствах. Екологічне управління вперше з'явилося в західних країнах. Одним з основних стандартів у цій сфері є ISO 14000, який був результатом Уругвайського раунду переговорів по Всесвітній торговельній угоді і зустрічі на вищому рівні в Ріо-де-Жанейро в 1992 році з навколишнього середовища і розвитку. У впровадженні стандартів ISO 14000 світовими лідерами є такі індустріально розвинуті країни, як Японія, Німеччина, Великобританія, Швеція. В Україні міжнародні стандарти ISO серії 14000 були прийняті як національні в 1997 році [3]. Однак їхнє впровадження здійснюється досить повільними темпами, що говорить про проблеми у цій сфері.

Одною з головних проблем при впровадженні СЕМ на промисловому підприємстві є розрізненість законодавства по великій кількості нормативно-правових актів. Навіть фахівцям важко дослідити всю сукупність приписів щодо здійснення екологічно небезпечної діяльності, не кажучи вже про керівників окремих підприємств. Крім того, проблемою законодавства про екологічний менеджмент є його недосконалість і суперечливість: окрім того, що в нас вже досить багато прийнято актів екологічного законодавства, вони не завжди узгоджені один з одним, доволі часто один одному суперечать. Чи не тому керівництво вітчизняних підприємств, зазвичай, мало уваги приділяє екологічним проблемам?

Безумовно, для того, щоб забезпечити ефективність екологічного менеджменту в Україні, потрібно удосконалити законодавство в цій сфері. Це можна зробити, наприклад, шляхом кодифікації норм законодавства про екологічний менеджмент. Крім того, для ефективного впровадження систем екологічного менеджменту необхідно розробити національні методичні рекомендації та деталізовані інструкції щодо порядку їх впровадження, адже викладення вимог до СЕМ в міжнародних стандартах не завжди є зрозумілим для керівника українського підприємства. Найкращим способом удосконалення законодавства про екологічний менеджмент в Україні, буде прийняття закону «Про екологічний менеджмент», який би встановив загальні вимоги до екологічного менеджменту підприємств. Разом з тим, слід

привести до єдиної системи й екологічне законодавство України [4].

Другою, одною з основних проблем при впровадженні СЕМ, є розуміння співробітниками промислового підприємства необхідності цього заходу. Недостатня обізнаність персоналу деяких підприємств у сфері екології та екологічного менеджменту призводить до неефективності роботи СЕМ. Деякі робітники не знають екологічних аспектів діяльності підприємства, тобто чи спричиняє організація будь-яку шкоду навколишньому середовищу. Керівництво такого підприємства як правило націлює своїх робітників тільки на виконання норм праці, отримання прибутку, але не інформують про негативні наслідки роботи, що призводить до низького рівня екологічної культури співробітників підприємства. Очевидно, ця проблема є наслідком розрізненості і недосконалості екологічного законодавства.

Розвиток екологічної культури повинен відбуватися на всіх стадіях життя людини, від дошкільника до спеціаліста. І кожен з нас скаже, що він обізнаний у цій сфері, але на сьогоднішній день результат ми бачимо самі – численні екологічні проблеми. Тому необхідно додатково розвивати екологічну культуру персоналу на підприємствах.

Таким чином, на сьогоднішній день існує дві основні проблеми при впровадженні системи екологічного менеджменту на вітчизняних промислових підприємствах, а саме:

- 1) розрізненість і недосконалість законодавства у сфері екологічного менеджменту, необхідність його реформування;
- 2) низький рівень екологічної культури співробітників промислових підприємств, недостатня обізнаність у сфері екологічного менеджменту.

Вказані проблеми є взаємопов'язаними, одна витікає з другої. Отже, усунення недоліків в українському законодавстві про екологічний менеджмент допоможе керівництву і працівникам промислових підприємств розібратися з екологічними аспектами своєї діяльності і підвищити рівень екологічної культури.

Список літератури: 1. Галушкіна Т.П. Екологический менеджмент в Украине / Т. П. Галушкіна // Экономика Украины. - 1999. - № 6. - С. 78-83., 2. Балацкий О. Ф. Екологический менеджмент: проблемы и перспективы становления и развития / О. Ф. Балацкий, В. А. Лукьянихин, Е. Лукьянихина // Экономика Украины. - 2000. - № 5. - С. 68-73., 3. Екологічний менеджмент [Електронний ресурс] - https://uk.wikipedia.org/wiki/Екологічний_менеджмент - Заголовок з екрану., 4. Гончарова А.С. Роль екологічного менеджменту в управлінні якістю навколишнього середовища [Електронний ресурс] - <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11967/1/Grachova.pdf> - Заголовок з екрану.

РОМАНЮК О.В., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СІДУНЯК О.В., ас., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФРАНЧАЙЗИНГОВІ УГОДИ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННІЙ СПРАВІ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Готельно-ресторанна сфера сьогодні є однією з галузей, де за останні роки відбулося значне зростання рівня конкуренції. Не зважаючи на кризові явища в економіці багатьох держав, ресторани та готелі продовжують користуватись попитом у населення, яке організовує відпочинок, поїздки з різною метою і т. п.. Але деяка частка готельно-ресторанної сфери не витримує конкуренції та виходить з ринку. Саме це вимагає пошуку кращого варіанту для підприємця, що

дозволить підтримувати конкурентоспроможність і створити стабільну клієнтську базу, що користуватиметься наданими послугами незалежно від зовнішніх умов, зможе забезпечити постійних дохід фірмі. Тому така форма управління як франчайзинг може стати ефективним варіантом організації та ведення бізнесу.

Франчайзинг - це система передачі чи продажу ліцензій на технологію і товарний знак. Суть франчайзингу полягає в тому, що організація чи фірма (франчайзер), що має досить високий імідж на ринку, передає на певних умовах невідомій споживачам новій організації чи фірмі (франчайзіату) право, тобто ліцензію (франчайз) на діяльність за своєю технологією і під своїм товарним знаком, в результаті одержавши за це певну компенсацію (дохід [1])

Вдалим прикладом подібних ліцензійних угод у готельно-ресторанній сфері є низка ресторанів швидкого обслуговування «Макдональдс» і готелі, під єдиною маркою «Hilton Hotels Group». Щодо готельного розвитку, то вдалим прикладом можна вважати готельну мережу «Hilton», що станом на 2015 рік включає в себе більш ніж 550 готелів і курортів в 78 країнах світу.

Як будь-яка організація бізнесу-франчайзинг має як свої переваги (табл.1), так і недоліки [3].

Таблиця 1 - Переваги та недоліки франчайзингової угоди*

Переваги	Недоліки
ціленаправленість угоди на досягнення успіху та прибутковості для усіх франчайзіатів (важливою ознакою франшизи є якість всієї системи, її імідж, а не одиниці самої по собі)	франчайзер іноді не може проконтролювати роботу своїх франчайзіатів, так як ті не вважають його найманими працівниками, то він і не має можливості перевірити їх безпосереднім чином
вживання не власного досвіду, а чужого(уникнення вже відомих помилок у становленні бізнесу)	можливість втрати репутації франчайзера, через небездоганне виконання наданої роботи франчайзіата;
досить швидко і безкредитне розширення власної справи, що не потребує значних фінансових вливань	франчайзер не має ніяких гарантій, що всі франчайзіати надаватимуть йому реальну звітність про виконану діяльність на місцях
високий контроль з боку виробника за реалізацією своєї продукції чи наданням послуг, порівняно з іншими способами;	при виникненні суперечок між двома сторонами угоди, франчайзер не має можливості звільнення чи заміни керуючої особи на більш кваліфіковану чи дисципліновану
мінімізація можливих ризиків,що можуть виникнути при створенні нової справи;	контроль з боку франчайзера не залишає можливості внесення вагомих змін чи прийняття рішення окремо від системи
запозичення досвіду вірного управління у податковій сфері	існує небезпека для франчайзіата втратити клієнтів при погіршенні репутації та іміджу фірми франчайзера;
не витрачання коштів на рекламні цілі та інші маркетингові послуги;	загроза небезпеки, що фірма франчайзера може збанкрутувати чи ліквідуватися в цілому

*Складено автором на основі [2].

З таблиці 1 можна визначити, що франчайзингові угоди є ефективною формою управління готельно-ресторанним бізнесом, особливо для підприємств, які лише розпочали свою діяльність. Для них значною перевагою стане безкредитне розширення власної справи, досвід та реклама, на яку не потрібно здійснювати затрат.

Але в Україні існує багато проблем, що гальмують поширення такої форми управління, до них можна віднести наступні: відсутність єдиної прийнятої нормативної і законодавчої бази франчайзингу, порівняно завищена вартість франшизи в порівнянні з невисокою купівельною спроможністю покупців, складні умови для організації та ведення бізнесу в кризовій ситуації, що склалася на ринку та недостатня кількість висококваліфікованих працівників, які можуть займатися та є компетентними у системі франчайзингу.

Отже, франчайзинг залишається однією із перспективних форм здійснення бізнесової діяльності як в Україні так і в усіх інших державах з розвинутою ринковою економікою. Тому вирішивши представлені вище проблеми, ця форма ведення бізнесу може вивести готельно-ресторанну сферу України на новий, конкурентоспроможний рівень.

Список літератури: 1. Франчайзинг у готельно-ресторанному бізнесі [Текст] : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Нац. акад. наук України, Рада по вивч. продукт. сил України, Київ. нац. ун-т культури і мистецтв ; авт. кол.: Г.Б. Мунін [та ін.] ; за ред. Л.С. Трофименко, О.О. Гаца. - Київ : Кондор, 2008. - 368 с. : ілюстр., табл. - Бібліогр.: с. 345-350., КНУКіМ. - К. : Кондор, 2008. - 370-372 с., 2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посібник / Г.М. Дроздова. - К. : ЦУЛ, 2002.- 172 с., 3. Терехов В.І. Франчайзинг як форма міжнародного трансферу технологій / В.І. Терехов, Л.В. Максимчук, О.О. Бадзим; / Актуальні проблеми економіки, 2007. - № 7. - С. 90-97.

РОМАСЬ В.П., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Процес підбору персоналу стає системи управління персоналом будь-якого підприємства і має на увазі ретельну економічну, етико-психологічну і правову підготовленість до нього обох учасників процедури підбору - роботодавця в особі служби управління персоналом і кандидата на робоче місце.

Ми спостерігаємо зміну способу виробництва, перехідний етап, який характеризується прискоренням динаміки соціальних систем, виникненням нових соціальних відносин.

Методологія в галузі управління персоналом, способи і методи, що застосовуються при вирішенні конкретних завдань в організації, є тими актуальними завданнями, правильне рішення яких дозволить організаціям отримувати не тільки більш високі прибутки, але і працювати в більш комфортних умовах.

Важливим напрямком для їх вирішення є грамотний, компетентний відбір персоналу з урахуванням всіх методичних рекомендацій, які вироблені на даний час.

Значним явищем сучасного етапу розвитку суспільства можна вважати зміну форм власності на засоби виробництва, орієнтацію реформ на нові ринкові методи господарювання та управління.

З одного боку, комерційна організація виступає як соціальна група, чії цілі та цінності припускають адаптацію до соціально-економічної ситуації, з іншого - як більш широка соціальна спільність, яка об'єднує соціальні групи, комерційні організація, впливає на навколишнє середовище, змінюючи соціально-економічну ситуацію.

Фахівці кадрових агентств, менеджери по кадрам, для підбору персоналу найчастіше користуються вузьким спектром методів, що дозволяють виявити відповідність кандидата займаній посаді.

Проведено структурування проблеми управління персоналом з позиції сучасності та визначено найбільш значущі функції з управління персоналом підприємства, які представлені за допомогою системної моделі управління.

На основі розробленої математичної і системної моделі розроблена методика відбору персоналу, що базується на основі кореляційного аналізу параметрів особистісних характеристик співробітників.

Розроблена універсальна методика комплексної оцінки претендентів, що базується на аналізі малого числа параметрів.

Набір персоналу відбувається за різними джерелами, як зовнішнім, так і внутрішнім.

Підбір персоналу проводиться з урахуванням кількісних характеристик особистості - професійних якостей, які виражені в сформованих у даній особистості системи знань, умінь, навичок і досвіду.

Метод використаний при побудові системи управління персоналом організації це - системний аналіз, який служить методологічним засобом системного підходу до вирішення проблем.

Таким чином, на основі прогнозування особистісних особливостей, професійних якостей і поведінки здобувачів є основою для написання методик проведення процесу підбору персоналу на конкретному підприємстві з певними характеристиками.

САДЮК А., асп., Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Реформування залізничного транспорту України та стратегічне прагнення України щодо інтеграції у європейське співтовариство потребує визначення концептуальних засад лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Виходячи з визначення лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту [1] та концепції – під концепцією лібералізації ціноутворення на послуги залізничного транспорту будемо розуміти провідний задум, що визначає стратегію дій у послабленні державного регулювання ціноутворення з поступовим розширенням меж економічної свободи щодо встановлення цін на продукцію підприємств залізничного транспорту, яка створюється у потенційно конкурентних секторах, в результаті створення для них таких умов господарювання, які стимулювали б розвиток конкуренції, в тому числі й шляхом її адвокатування.

Формалізуючи концептуальні підходи, на яких повинна базуватися лібералізація ціноутворення слід говорити про те, що такі підходи мають враховувати передумови лібералізації ціноутворення та базуватися на принципах лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Одним із таких важливих принципів для лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту є принцип

відповідальності [2].

Для реалізації принципу відповідальності необхідно, щоб існувала визначеність компетенцій галузевого регулятора шляхом визначення функцій та повноважень учасників процесу лібералізації. Необхідно, щоб були визначені та запроваджені санкції, що можуть накладатися на суб'єктів регулювання за результат запроваджуваних змін.

Також для реалізації принципу відповідності потрібно не допускати деформації, що можуть існувати у фонді оплати праці, при якій природний монополіст роздуває не лише витрати, а і фонд оплати праці. В свій час невдала спроба контролю динаміки фонду оплати праці була передбачена постановою Кабінету Міністрів України Міністрів України від 1 квітня 1999 р. № 525 «Про Порядок визначення сум, що вносяться до бюджету підприємствами-монополістами у 1999 році у зв'язку з перевищенням розрахункової величини фонду оплати праці» (аналогічна постанова існувала у 1998 за № 423) [3]. Такий же принцип має застосовуватися і до регулятора.

Список література: 1. Колесникова, Н., Садюк, А. Сутність та зміст лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». — К. : 2015. — Вип. 34. — С. 121-130., 2. Садюк, А.В. Деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали п'ятої міжнар. Наук.-практ.кон., 15-16 вересня 2016 р. — О. : Атлант, 2016. — С. 320-321., 3. Про Порядок визначення сум, що вносяться до бюджету підприємствами-монополістами у 1999 році у зв'язку з перевищенням розрахункової величини фонду оплати праці: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 квітня 1999 року № 525 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/525-99-%D0%BF> (Дата звернення 02.11.2016).

РЯЗАНОВА Л.А., студент, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

КРАМСКОЙ Д.Ю., доцент, г. Харьков, НТУ «ХПИ»

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Функционирование средних и крупных промышленных предприятий связано с решением множества организационно-хозяйственных задач, таких как: формирование оптимального плана производства, осуществление своевременных и качественных закупок сырья и материалов, организация складского хозяйства, управление сбытом готовой продукции и т.д.

Эффективное решение всех этих принципиальных для функционирования предприятий задач невозможно без использования автоматизированных систем управления (АСУ) предприятием. Сегодня на предприятиях используются различные системы, обеспечивающие планирование, контроль, учет и анализ деятельности как отдельных подразделений, так и предприятия в целом.

Актуальность общей информатизации деятельности предприятий, в том числе внедрения АСУ, обусловлена тенденциями современного их развития, характеризующихся большими объемами информации, сопровождающей производственно-хозяйственную деятельность предприятий и используемую при принятии управленческих решений.

Каждая из АСУ решает определенный комплекс задач, но всех их объединяет направленность на повышение эффективности деятельности предприятий: снижение

себестоимости продукции, повышение ее качества, увеличение производительности, оптимизация запасов, поиск поставщиков, исследование рынков сбыта и др.

Среди наиболее популярных АСУ, которые позволяют осуществлять оптимальное планирование производства на предприятии, выделяют ERP-систему и систему MRP II. Задачами этих систем являются получение, хранение, обработка и передача информации лицу, принимающему решения.

Система MRP II (Manufacturing Resources Planning – планирование производственных ресурсов) осуществляет планирование и управление всеми производственными ресурсами предприятия: сырьем, материалами, оборудованием, трудозатратами. Эта система в настоящее время является хорошо зарекомендовавшим себя механизмом, который позволяет свести вместе разнообразные функции службы маркетинга, финансового отдела, отдела снабжения, производства и конструкторского отдела, чтобы достичь реального улучшения деятельности всего предприятия.

Преимуществом MRP II в сравнении с MRP I, является полное удовлетворение спроса потребителей, путем сокращения производственных циклов, уменьшения запасов, лучшей организации снабжения и быстрой реакции на изменение спроса.

Система ERP (Enterprise Resources Planning – управление ресурсами предприятия) является улучшенной версией системы MRP II. Важным отличием от методологии MRP II является возможность «динамического анализа» и «динамического изменения плана» по всей цепочке планирования. Это интегрированная система, выполняющая функции, предусмотренные такими логистическими технологиями как MPS-MRP/CRP-FRP.

Конкретные возможности методологии ERP существенно зависят программной реализации. Концепция ERP более «размыта», чем MRP II. Если MRP II имеет явно выраженную направленность на производственные предприятия, то методология ERP является применимой и в торговле, и в сфере услуг, и в финансовой сфере.

Таким образом, в современных условиях внедрение АСУ является необходимым условием эффективности и конкурентоспособности предприятий. Выбор конкретного вида таких систем зависит от масштабов, целей и направленности деятельности предприятия.

НЕМЧЕНКО А.М., студент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
РЯДНО О.А., д.г.н., проф., Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

КРИТЕРІЇ ДОСЯГНЕНЬ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ

Питання впровадження стратегії і досягнення необхідного результату до цього часу залишаються не вирішеними. Питання заключається в тому, що окрім вибору стратегії і методології її реалізації достатньо складно визначити досягнення кінцевих чи проміжних результатів. А це, в свою чергу, не може своєчасно допомогти прийняти необхідне управлінське рішення.

Питання заключається в тому, що коли підприємство обрало в якості стратегії захоплення певного сектора ринку, то захоплення певної частини ринку виконується до досягнення результату. В якийсь момент стратегія повинна бути переглянута. І необхідно переглянути що, вважати успіхом або програшем при її реалізації. Крім того, можна вважати такий підхід стратегічним.

Вже існує достатня кількість робіт, які показують необхідність вироблення стратегії підприємства не визначаючи критерії її успіху. Зазначена проблема породжує ще цілий клас проблем, пов'язаний в цьому випадку з необхідністю уточнення поняття стратегії в частині самих критеріїв успішного досягнення результату в більш точному розрізненні стратегії і інших методів економічної політики підприємства.

Гіпотезой пропонованої роботи слід вважати той факт, що, можливо відмінність між стратегією і тактикою є функцією результату проведення підприємством певної економічної політики.

Зазначена гіпотеза припускає, що логіка виділеної стратегії з усього комплексу проведених підприємством заходів полягає в розгляді можливого або досягнутого результату на наявність істотних змін. Як нам здається, поняття "істотна зміна" має поступово зайняти роль визначального, при розгляді питань розробки стратегії і стратегічного планування. У першому наближенні вказане словосполучення може означати збільшення таких комплексних показників як "потенціал підприємства", "ринкова позиція", "ємність ринку", "ступінь впливу на ринку", а також зростання "цінності фірми". Тобто під істотними слід, на наш погляд, розуміти такі зміни, які дозволяють підприємству вийти на якісно новий рівень економічних відносин.

Дійсно, такий підхід видається справедливим, в зв'язку з тим, що лише тільки після моменту отримання результатів заходів, передбачуваних як стратегічні, можна достовірно сказати, чи була значуща стратегія підприємства.

Тобто ми висуваємо тезу про те, що стратегія визначається не стільки вибором методів і методик, скільки кінцевою метою і досягнутим результатом. У зв'язку з цим, тільки ті цілі і результати, які були істотно значимими, для виведення підприємства на якісно новий рівень, слід визнавати стратегічними, і отже потребують особливої розробки, фінансування і контролю отриманих результатів. І разом з ними комплекс заходів отримає статус стратегічного.

Зазначена теза потребує, безумовно, додаткової аргументації та доказової бази. Однак слід визнати, що сама ідея позначення зв'язку між якісними характеристиками економічної діяльності, цілями політики і результатами її проведення передбачає істотність одержуваних змін і отже її стратегічний характер. І в цій частині, як нам представляється, саме досягнення або можливість досягнення підприємством "істотних змін", які виражаються в збільшенні ряду комплексних показників. Стосовно до проблеми стратегічного планування це означає необхідність опрацювання питань, що визначають ступінь суттєвості якісних змін зовнішньої і внутрішньої структури підприємства.

СОЛОНИЦЬКА О.О., магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ВСЕРЕДИНІ КОЛЕКТИВУ

Напевно, кожному з нас доводилось стикатися з конфліктними ситуаціями. Практика діяльності організацій свідчить, що сучасним керівникам необхідні глибокі знання та навички з управління конфліктами, їх прогнозування. Керівник як людина, що постійно працює з людьми, повинен вміти запобігати виникненню конфлікту, виводити людей із стану ворожнечі, розв'язувати суперечки. Сучасна наука управління визнає, що конфлікт є невід'ємною частиною життєдіяльності організації.

Найкращий спосіб попередити конфлікт – не допустити його. Керувати без конфліктів – чи це можливо? Якщо під конфліктом розуміти кожний критичний виступ, кожную дискусію або розбіжність у думках, то концепція управління без конфліктів була б не просто утопією, вона не витримала б ніякої критики.

Керувати без конфліктів можливо, якщо навчитися такого керування, при якому в цілеспрямованій співпраці з іншими усувається все деструктивне. Це важке завдання. Але сьогодні управлінці мають знання і досвід, що дозволяють наблизити цю мету. Не використовувати ці можливості, проходити повз них або не приймати їх в розрахунок – значить втратити кваліфікацію керівника, керуючого.

Конфлікти можуть мати раціональну і емоційну природу. Управління персоналом в сучасній організації. В залежності від цього виділяють управління конфліктами на підставі:

- 1) цілеспрямованого впливу на причини та умови конфлікту;
- 2) зміни установок і ціннісних орієнтації суперників.

Попередження конфлікту в організації здійснюється трьома головними діючими «особами», суб'єктами: керівництвом, що визначає загальне положення даного підрозділу в системі підприємства або установи; керівником підрозділу, і трудовим колективом, здатним виконувати виховні та регулятивні функції, гуртувати людей, формувати в них відчуття групової ідентичності, відносини співпраці і взаємодопомоги, бути найбільш авторитетним арбітром у випадку виникнення конфлікту.

Незважаючи на важливість всіх суб'єктів регулювання конфліктів, провідну роль у поводженні з конфліктами грає безпосередній керівник підрозділу, у якому конфлікт назріває або вже розвивається. Для ефективного запобігання та вирішення конфліктів від керівника вимагається здатність до аналізу соціальної ситуації, знання психології людей і закономірностей їх поведінки; власна витримка, неупередженість і послідовність по відношенню до опонентів; вміння вести індивідуальні бесіди і переговори на принциповій, діловій основі; наявність достатньої влади й авторитету, вміння вислухати і допомогти, тоді в колективі буде менше конфліктів протиріч.

Існують і більш інноваційні методи управління конфліктом. Вони дозволяють співробітникам, не тільки висловлювати своє невдоволення, але і говорити про те, де, на їхню думку, слабка ланка в організації, концентруватися, не на пошуку винних, а на самостійному формуванні шляхів виходу зі складної ситуації. Проблема переформулюється в завдання, яке потрібно вирішити. Далі визначаються вигоди, одержувані кожним співробітником і організацією в цілому від вирішення даної задачі. Так формується мотивація, що забезпечує участь людей у пошуку цих рішень.

Бажаєте таких результатів? Тоді вчиться управляти конфліктами на підприємстві. Адже саме в них закладена сила, яка стимулює прогрес.

СПИРИДОНОВ В.М., канд. тех. наук, доц. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів

РАЗГОНОВ С.А., канд. тех. наук, доц. каф. транспортних систем та технологій, Університет митної справи та фінансів

ЧИ ПОТРІБНА ІНФОРМАТИКА МЕНЕДЖЕРАМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ?

Це питання всі частіше виникає останнім часом у зв'язку з передачею функцій планування інформаційних дисциплін випускаючим кафедрам вузів. Відповідь на це питання дуже проста: які функції буде виконувати сучасний менеджер на

підприємстві і які інструменти йому потрібні?

Відомо, що основою ефективного західного менеджменту на підприємстві з кінця 1990-х років є стратегія ERP (Enterprise Resource Planning, планування ресурсів підприємства), що представляє собою організаційну стратегію інтеграції управління усіма ресурсами підприємства: виробничими, трудовими; фінансовими, матеріальними. Стратегія орієнтована на безперервне балансування та оптимізацію ресурсів підприємства за допомогою інтегрованого пакета прикладного програмного забезпечення. ERP-система – конкретний програмний пакет, що реалізує стратегію ERP.

Одним із принципових відмінностей ERP стратегії було представлення про тісну інтеграцію інформації про трудові ресурси для можливості оперативного планування та управління операціями з урахуванням інформації про доступність персоналу, можливості точно розраховувати витрати по місцях виникнення й продуктам в узгодженні з інформацією про компенсацію задіяного персоналу. На початку 2000-х років провідні постачальники ERP-систем підтримали ідею про необхідність управління персоналом як людським капіталом організації, увівши у вживання аббревіатуру HCM (human capital management). У рамках реалізації цієї концепції вони наросили функціональні можливості модулів управління персоналом у частині ведення інформації про професійні навички, планування навчання, кар'єри співробітників, забезпечивши застосовність інформації, оброблюваної в цих модулях, для цілей стратегічного управління організацією, розрахунку ключових показників ефективності, фінансового менеджменту.

До модулів управління персоналом в ERP-системах 2000-х років, що визначають й функції, що виконують менеджери, належать: кадровий облік та облік робочого часу (табельний облік), управління нарядами на роботи та управління відрядженнями, розрахунок продуктивності трудових ресурсів, управління оплатою праці, преміями та компенсаціями, розрахунок заробітної плати, пенсійний облік, управління кваліфікацією, підбор та оцінка персоналу (набір декількох інструментальних засобів).

Якщо зрівняти модулі управління персоналом ERP-систем з модулями, що призначені для управління іншими ресурсами підприємства, можна відзначити, що їхня складність, принаймні, не нижче інших. Однак, з урахуванням того, що менеджери управління персоналом виконують управління ресурсом, що забезпечує збалансоване управління всіма ресурсами підприємства, складність завдання істотно зростає. Крім знання власних модулів, менеджери повинні знати роботу інших функціональних модулів, щоб забезпечити контроль і оцінку ефективності роботи персоналу, що працює в них.

Проблеми застосування промислових програмних систем у навчальному процесі підготовки студентів розглянуті в [1] та [2]. Однак, абсолютно зрозуміло, що підготовка менеджерів такого рівня вимагає тісної інтеграції планів вивчення спеціальних й інформаційних дисциплін, здійснюваних на всьому періоді навчання студента у ВНЗ.

Список літератури: 1. Спиридонов В.Н. Повышение эффективности подготовки специалистов экономических специальностей на основе использования промышленных систем управления предприятиями: /Текст/ монография. – Днепропетровск: ДГФА, 2011. – 175с., 2. Спиридонов В.Н., Разгонов С.А. Про зміну деяких акцентів у підготовці фахівців економічних спеціальностей в умовах глобалізації світової економіки/Текст/ Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації та енергозбереження. Матеріали конференції. - Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, Том 1.- 2016. С: 89-92.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

На сучасному етапі розвитку економіки через системну кризу спостерігаються негативні тенденції падіння реальної заробітної плати, що зумовило відтік висококваліфікованих фахівців за кордон. Так, за розміром офіційної заробітної плати Україна займає останнє місце в Європі. За період 2013-2015 рр. рівень середньої заробітної плати знизився на 43,8 % з 308 євро до 173 євро, що нижче рівня мінімальної заробітної плати більшості європейських країн [1].

В Україні на сьогодні мінімальна заробітна плата становить приблизно 49 євро, в той час як в країнах Балтії та Польщі знаходиться на рівні 300-410 євро, а в більш розвинених країнах, таких як Франція, Ірландія, Німеччина, Бельгія, Нідерланди на рівні 1500 євро. Рівень мінімальної заробітної плати в Україні в чотири рази менше найнижчого в Європі (в Болгарії мінімальна заробітна плата становить 184 євро, що вище рівня середньої заробітної плати в Україні), і майже в 41 раз менше найвищого рівня (в Люксембурзі мінімальна заробітна плата становить 1923 євро) [1].

Рівень заробітної плати не можна аналізувати, не розглядаючи на рівень продуктивності праці, враховуючи тісний взаємозв'язок вищезначених показників. З падінням соціально-економічних показників знижується і реальна зарплата. Показник частки оплати праці у ВВП України в 2014 р. склав 46,3%, в той час як в 1990 році він становив 53,1 % (в країнах ЄС рівень оплати праці становлять близько 50% ВВП) [1].

Розглядаючи процентне співвідношення показників рівня заробітної плати та ВВП, ситуація в Україні не є критичною, але непокоїть низький рівень останнього. Так, ВВП України становить лише 2,3 % від аналогічного показника для США, 11,5 % – Німеччини і 15,2% – Великобританії. В 2015 році продуктивність праці (у фактичних цінах) одного зайнятого в Україні становила 120,4 тис. грн., що вказує на падіння продуктивності праці на одного зайнятого в 2015 році на 1 %, при цьому кількість зайнятого населення у віці 15-70 років скоротилося на 9%. Як наслідок, у 2015 році падіння реального ВВП у порівнянні з 2014 роком склало 9,9% [2].

Таким чином, низька продуктивність праці є однією з основних причин низької заробітної плати в Україні. За показником продуктивності Україна також значно відстає від рівня розвинених країн. Наприклад, продуктивність праці в Україні становить 16 % від аналогічного показника в Норвегії і США.

Листом Міністерства соціальної політики № 10846 на 2016 рік встановлено річні нормативи тривалості робочого часу в Україні - 2003 годин для зайнятих на повний робочий день, в 2015 р. їх було 2004 години, в 2014 р. – 2002 робочих годин., отже майже не змінилися [3]. Однак, за даними статистичної служби Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), в 2014 в країнах ЄС робочих годин було більше, ніж в Україні тільки в Греції – 2042 години [4].

В першу чергу значний вплив на продуктивність праці має політична і економічна стабільність, тому що в кризових умовах господарювання більшості підприємств довелося вдаватися до нових моделей бізнесу, а це безпосередньо впливає на продуктивність праці персоналу.

Україна має значний потенціал для підвищення рівня продуктивності, але потрібно здійснити перехід до економіки, що ґрунтується на інноваційних технологіях.

Таким чином, саме інновації та інвестування в них, а не капітал стануть запорукою підвищення продуктивності праці і, відповідно, рівня реальної заробітної плати.

Список літератури: 1. Куліков Г. Як розірвати порочне коло низьких заробітних плат // Г.Куліков / Дзеркало тижня. Україна. – №13, 8 квітня 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yak-rozirvati-porochne-kolo-nizkih-zarobitnih-plat_.html 2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/> 3. Лист Міністерства соціальної політики України "Про розрахунок норми тривалості робочого часу на 2016 рік" від 20.07.2015 р. № 10846/0/14-15/13. 4. Полторак А. Українці працюють більше європейців, але менше продуктивно // А Полторак [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.factcheck.com.ua/ukrainsy-rabotayut-bolshe-evropejtsjev-no-menee-produktivno/>

УСАЧОВА К.Д., студент, м. Харків, НТУ «ХП»

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ

З переходом до ринкової економіки перед суспільством постає важливе завдання – знайти своє місце у світовому поділі праці, випускати таку продукцію, яка буде користуватись попитом. З'являється потреба у виготовленні якісної продукції, для чого в свою чергу необхідно мотивувати працівників.

Наголос робиться саме на трудовій мотивації, оскільки сьогодні можна спостерігати поширення явища – кризи праці, яка проявляється у тому, що зміст праці зведений лише до матеріальної зацікавленості, праця стала засобом виживання, девальвували трудові цінності.

Мотивація – це внутрішній процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, який визначається комплексним впливом зовнішніх (стимулів) і внутрішніх (мотивів) факторів[2, с.176].

Матеріальна мотивація – це найбільш очевидний спосіб винагороди працівників. Вона являє собою систему матеріальних стимулів праці, ціллю якої є забезпечення співвідношення заробітної плати працівників з кількістю і якістю праці.

Поряд з матеріальним заохоченням використовується система нематеріального стимулювання персоналу, яка підсилює позитивний вплив матеріальної мотивації і дає змогу одночасно задовольняти різні потреби працівників. До нематеріальної мотивації можна віднести такі види заохочувань, як просування по кар'єрі, подяки, грамоти, медалі, спеціальні звання, а також навчання, підвищення кваліфікації, оплата комунікацій, обіди, путівки та ін. Похвала, як самий простий засіб модифікації поведінки, з успіхом використовується в багатьох фірмах[1].

Не зважаючи на те, що в сучасному суспільстві особлива увага приділяється матеріальному аспекту винагороди праці, на наш погляд, нематеріальна мотивація більш важлива, ніж матеріальна. Гроші дозволяють залучити і утримувати співробітників лише на деякий час, тоді як нематеріальна мотивація надихає їх на досягнення найкращих результатів тривалий час, дозволяє їм максимально розкрити і реалізувати свій потенціал.

Основний ефект який досягається до допомогою нематеріальної мотивації – це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені

роботою врізний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а негрошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі [3].

На сьогоднішній день все більша увага надається розробці методів нематеріального стимулювання. Дедалі більше почали розроблятися кадрові стратегії, зокрема керівниками підприємств, що мають фінансовий успіх на ринку. Такі стратегії включають різноманітні аспекти управління процесом праці, у тому числі і нематеріальну мотивацію працівників.

Список літератури: 1. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку/ О.М. Бородіна// — К.: ІАЕ УААН, — 2013. — 277 с. 2. Надточій А.О. Управління трудовим потенціалом: підручник / А.О. Надточій. — Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2014. — 248 с. 3. Прошкин Б.Г, Поварич І.П. Совокупность средств оперативной мотивации персонала/Б.Г.Прошкин, И.П. Поварич// Управление персоналом — №15, 2009. — С.18-21

ФЕДОРЕНКО Д.В., студент, м. Харків, НТУ «ХП»

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми полягає в тому, що в той час як у зарубіжних країнах із розвиненою ринковою економікою проблемам стратегічного управління приділяють значну увагу, більшість вітчизняних підприємств зневажають навіть елементами оперативного (тактичного) планування.

Сьогоднішнім менеджерам потрібно думати про те, в якому становищі перебуває підприємство, про вплив, який на нього здійснюють умови, що змінюються. Вони змушені досить ретельно аналізувати зовнішнє середовище, бути добре обізнаними з діяльністю підприємства, щоб знати, коли і які зміни вносити в стратегію.

Стратегічне управління передбачає не тільки необхідність проведення аналізу, оцінки середовища та прогнозування того, як воно буде змінюватися з часом, але й створення такої системи управління персоналом, яка б постійно підтримувала відповідність між середовищем і результатами діяльності організації.

У сучасних умовах традиційні методи стратегічного менеджменту забезпечують компанії набагато більший результат у поєднанні з інноваційною активністю. Саме інноваційна спрямованість розвитку дозволяє господарюючим суб'єктам покращувати ринкові позиції, підвищувати ефективність використання стратегічного потенціалу та нарощувати та розвивати ключові компетенції. Відповідно, у якості об'єкту стратегічного управління мають розглядатися і інновації у різних сферах діяльності компанії. У сучасних компаніях відповідно до тенденції децентралізації управління відбувається трансформація організаційної структури від функціональної централізованої структури до незалежних або квазінезалежних підрозділів (так званих СГЦ), які формують і реалізують стратегію на окремих сегментах ринку і можуть там бути конкурентоспроможними.

Таким чином, для того щоб створити дієву стратегію управління кожному підприємству необхідно виходити із власного досвіду роботи, а крім того запозичати практику провідних вітчизняних та світових компаній. Отже методологію стратегічного управління повинен опанувати не тільки топ-менеджмент компанії, а й лінійні та функціональні керівники середнього рівня.

ЯРМОЛЕНКО Ю.О., к.е.н., доц. каф. економіки підприємства та менеджменту,
Академія праці, соціальних відносин і туризм, м. Київ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сталий розвиток це такий розвиток економіки, якій сприяє гармонійному використанню всіх ресурсів й забезпечує добробут кожної людини.

Аграрна сфера економіки - це система, яка забезпечує діяльність основних складових сталого розвитку: економічної, соціальної та екологічної. З погляду на сучасний європейський вектор розвитку України та наголосу на «єдності аграрного виробництва і сільських територій» у «Порядку денному на XXI століття» ООН таке поєднання є актуальним.

Саме український аграрний сектор сьогодні з потенціалом виробництва, який значно перевищує потреби внутрішнього ринку, з одного боку може стати так званим «локомотивом» розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – сприяти зростанню доходів сільського населення, яке складає понад третину всього населення країни та тим самим забезпечувати економічну безпеку країни [4].

Ще у 1996 році в матеріалах сесії Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) в Римі зазначалось, що головним завданням Програми сталого розвитку сільського господарства та сільського розвитку є підвищення рівня виробництва продуктів харчування та забезпечення продовольчої безпеки. Для цього необхідно стимулювати використання економічних інновацій і сприяти розвитку нових технологій з метою забезпечення стабільного доступу до продуктів харчування відповідно до потреб людини; необхідно також підтримувати освітні ініціативи; забезпечувати доступ до необхідних продуктів харчування для бідних груп населення; сприяти розвитку товарного виробництва, скороченню безробіття та підвищенню рівня доходів сільського населення, а також забезпечити ефективне управління природними ресурсами та захист навколишнього середовища [2].

Аграрний сектор економіки України забезпечує 15 – 20 % ВВП щорічно [3]. Саме він у визначених межах формує економічну безпеку країни. Сьогодні аграрний сектор є одним з основних бюджетоформуючих секторів економіки. Його частка у зведеному бюджеті в останні роки становила 12 процентів, а у товарній структурі експорту більш ніж третину. При цьому майже половина валової сільськогосподарської продукції виробляється в особистих селянських господарствах [1].

Рівень споживання багатьох сільськогосподарських продуктів споживання на одну особу значно нижчий науково обґрунтованих норм.

Дослідження свідчать, що основними стримуючими факторами розвитку аграрного сектору на шляху забезпечення економічної безпеки є обмежена платоспроможність вітчизняних споживачів, особливо у сільській місцевості із за низького рівня оплати праці [5], незавершеність процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності продуктів харчування, нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, низькі темпи техніко – технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва, незадовільні умови ведення бізнесу, форми і методи державної підтримки сільхозвиробників, а також необхідність невідкладного вирішення питань адаптації

сільхозвиробників до роботи в умовах глобалізації.

Усунення цих стримуючих факторів сприятимемо підвищенню економічної безпеці України, яка так необхідна в складної для неї ситуації, що слалася під впливом як внутрішніх, так й зовнішніх обставин.

Список літератури: 1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248907971>, 2. Promoting Sustainable Agriculture and rural development: Agenda 21 Chapter 14. Rome: FAO 1996., 3. Укрдержкомстат [Інтернет ресурс] www.go.Mail.ru/sefrch?fr2=amigo&frquery&g= Укрдержкомстат&gr=820307., 4. Ярмоленко Ю.О. Сталій розвиток аграрного сектору економіки та його економічне забезпечення / Ю.О. Ярмоленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 22. – С. 110-115., 5. Ярмоленко Ю.О. Формування системи управління сталим розвитком АПК України у взаємозв'язку з елементами зовнішнього середовища / Ю.О. Ярмоленко // Наукове видання. «Глобалізаційні виклики розвитку національних економік». Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Київський Національний торговельно-економічний університет. – 2016. частина I. – С. 577-591.(19-20 жовтня 2016р.)

ГУЦАН А.Н., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков

СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ

Стабильное развитие современного предприятия невозможно без высокой заинтересованности работника в конечных результатах своей деятельности.

Базу большинства мотивационных мероприятий, на сегодняшний день, в теоретическом аспекте, составляют различные теории мотивации. Следовательно, более детальное рассмотрение отдельных аспектов теорий позволит обогатить арсенал мотивационных практик современного предприятия.

Согласно «классическому» подходу к выделению теорий мотивации, который используется в большинстве современной учебной и научной литературы в данном направлении, выделяют содержательные и процессуальные теории мотивации.

Согласно трактовке Сладкевича В. П. [1, с. 43]:

- 1) содержательные теории мотивации – это теории, которые основываются на формировании, анализе, выявлении структуры мотивов и потребностей работника;
- 2) процессуальные теории мотивации – это теории, в основе которых изучается влияние на мотивацию работника совокупности внешних факторов.

Представленные теории мотивации охватывают лишь небольшую часть спектра ключевых факторов влияния на работника, что обусловило дальнейшее историческое развития мотивационной науки и формирования отдельного направления теорий - современных теорий мотивации.

Аннотированная сущность отдельных современных теорий мотивации представлена в табл. 1.

Представленная таблица свидетельствует о том, что характерным для данной группы теорий мотивации, по мнению автора исследования, является уход от классического (т.е. содержательного и процессуального) понимания мотивации, что расширяет понимание и развитие проблемы мотивации персонала.

Использование теоретико-методических разработок представленных современных теорий, в практической деятельности современного отечественного предприятия, как в отдельности так и в различной их комбинации, позволит повысить эффективность деятельности работника за счёт расширения спектра используемых мотивационных факторов и мероприятий.

Таблица 1 - Сущность современных теорий мотивации

Наименование теории	Сущность теории
Постановки целей [2, с. 36]	В рамках данной теории достижение цели – является мотивирующим фактором для работника. Работник выстраивает свои действия так, что бы достичь поставленные цели. Утверждается, что существует корреляция между уровнем и желанием достижения цели и прилагаемых для этого усилий.
Трудовых инвестиций [3, с. 484–485]	Предполагается, что при повышении уровня усилий прилагаемых к работе, уровня вклада работника возрастает привлекательность работы и удовлетворённость ею. «...функцией инвестирования являются не столько результаты труда, сколько удовлетворенность от него поскольку невозможно добиться высокой мотивации без значительных личных усилий (вложений) в труд самого работника»
Иерархии рангов [4]	Основным мотивационным элементом выступает занимаемый работником ранг в иерархии предприятия. Занять определённый ранг в компании возможно обладая обширными знаниями, умениями, навыками. На занимаемый ранг оказывает влияние: квалификация, стаж работы, помощь коллегам, умение работать в коллективе и т.д.
Типов мотивации «ОТ» и «К» [5, с. 285–286]	Основывается на относительно упрощённой трактовке поведения человека, и выборе им приоритетов в деятельности. Тип мотивации «ОТ» - ориентируется на спасение от голода, нищеты и т.д. на основе оптимизации запасов, использования экономии ресурсов. Тип мотивации «К» - ориентируется на получение дохода, прибыли при минимизации расходов. Данный тип мотивации ориентирован на перспективу.
Диспозиционная теория социального поведения личности [6]	Поведение человека основывается на системе сложных личных predispositions (т.е. диспозиций), которые формируются на основе потребностей, интересов, ситуаций. Выделяется 4 уровня потребностей и ситуаций: а) потребности биологического характера, б) социальные установки на основе потребности в общении; в) базовые социальные установки реализуемые через реализацию интересов человека в труде, г) система ценностных ориентаций личности.
Мотивации возбуждения [7]	Мотивация человека рассматривается как нейрофизиологическое состояние организма, вызванное потребностями. Потребность приводит к мотивационному возбуждению человека и активизирует нервные центры организма с целью достижения потребности, а соответственно и к определённому виду деятельности

Список литературы: 1. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций [Текст] / В.П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001г. – 168 с., 2. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах [Текст] / Н.В. Самоукина. – М. : Вершина, 2006, – 224 с., 3. Карпов А.В. Психология менеджмента [Текст] / А.В. Карпов. – М. : Гардарики, 2003. – 584 с., 4. Аоки М. Фирма в японской экономике [Текст] / М. Аоки. – СПб.: Лениздат, 1995., 5. Чередниченко И.П. Психология управления [Текст] / И.П. Чередниченко, Н.В. Тельных – Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 608 с., 6. Автоном В.С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В.С. Автоном. – СПб. : Экономическая школа, 1998., 7. Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге [Текст] / Г. Фоксол, Р. Голдстрит, С. Браун. – СПб. : Питер, 2001 – 352 с.

ГУЦАН О.М., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

Розвиток економіки України відповідним чином залежить від рівня та

структури зайнятості, безробіття та низки інших чинників. Саме завдяки підвищенню рівня зайнятості населення держави можливо підвищити рівень ВВП, добробуту. Отже, дослідження можливих форм зайнятості (у тому числі і не стандартних) є актуальним.

Відповідно до визначення як економічної категорії зайнятість це – система відповідних відносин із приводу участі населення в трудовій діяльності, що виражає міру його включення в працю, ступінь задоволення суспільних потреб у працівниках і особистих потреб, інтересів в оплачуваних робочих місцях, в одержанні доходу [1].

Зайнятість населення може реалізовуватися через використання різних її форм, а отже при їх використанні доцільно дотримуватися відповідних принципів реалізації зайнятості, а саме [1]: 1) добровільність праці, вільне розпорядження своїми здатностями до праці, 2) відповідальність держави за створення умов для реалізації прав громадян на працю й вільно обрану зайнятість, 3) комплексний підхід до вирішення проблем зайнятості.

Дослідженням питань сутності та класифікації окремих форм нестандартної зайнятості займалися такі вітчизняні дослідники як: Петюх В.М., Безтелесна Л.І., Балахнин Г.С., Волкова О.В. та ін.. [2-5]

Серед ключових переваг використання системи форм нестандартної зайнятості, на погляд Петюха В.М., можна зазначити наступні [1]: 1) можливість вибору між робочим часом та відпочинком; 2) можливість маніпулювання кількістю та якістю робочої сили, яка використовується на підприємстві; 3) дають змогу розв'язувати проблеми праці жінок, пенсіонерів, працюючих студентів і т. п.; 4) періодично поновлювати знання, проходити профперепідготовку та підвищення кваліфікації, регулювати режими робочого часу працівників різних вікових груп; 5) на індивідуальному рівні дають змогу задовольняти потреби окремих громадян у поєднанні роботи з виконанням інших соціальних обов'язків або з оздоровленням.

На наш погляд, найбільш вдалим підходом до класифікації форм нестандартної зайнятості є підхід в розрізі її форм, наданий Безтелесною Л.І. та зазначений на рис. 1.

Базуючись на дослідженнях форм нестандартної зайнятості та робочого часу [3] надамо визначення окремим з них, які є на наш погляд, найбільш перспективними:

1) гнучкий робочий рік - характеризується зміною тривалості робочого тижня в залежності від потреб у робочій силі сезонних та інших галузей;

2) стиснутий робочий тиждень - характеризується розподілом робочого тижня на меншу кількість робочих днів (чотири з половиною, три) за умови збереження нормативної тривалості робочого тижня. Це призводить до подовження тривалості робочого дня до 10 -12 годин;

3) скорочений робочий тиждень — застосовується під час кризового стану виробництва, коли при значному скороченні потреби в робочому часі, фірма зацікавлена зберегти кваліфікованих і досвідчених працівників підприємства та попередити повне безробіття.

4) поділ робочих місць між двома працівниками також відносять до режимів кризового скорочення робочого часу. За таким режимом працюють основні кадри підприємства, які роботодавець зацікавлений зберегти.

5) варіантом режиму поділу робочого місця між двома працівниками є альтернативний робочий тиждень, який передбачає для працівника чергування робочих і неробочих тижнів, тобто, коли два працівника працюють на одному робочому місці по чергово через тиждень.



Рис. 1 - Форми нестандартної зайнятості [3]

Отже, використання різних форм нестандартної зайнятості як окремо так і в їх комбінації дозволить, певним чином: 1) з позиції держави – підвищити рівень зайнятості населення та виробництва продукції та послуг, спрогнозувати рівень зайнятості – безробіття та направити необхідні ресурси на зменшення диспропорцій в цьому співвідношенні; 2) з позиції роботодавця – оптимальне залучення та використання людських ресурсів в залежності від потреб виробництва; 3) з позиції людини – оптимізувати співвідношення часу роботи та позаробочого часу, більш чітко спрогнозувати час та рівень зайнятості та, за необхідності, підвищити рівень знань, що в свою чергу може призвести до підвищення рівня конкурентоспроможності людини на ринку праці.

Список літератури: 1. Мрачковский А.Е. Рынок труда: учеб. пособие / А.Е. Мрачковский, А.А. Михайлов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011. – 100 с., 2. Петух В.М. Ринок праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 288 с., 3. Безтелесна Л.І., Юрчик Г.М. Державне регулювання зайнятості: Підручник. - Рівне: НУВГП, 2006. - 210 с., 4. Волкова О.В. Ринок праці. Навчальний посібник. –К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с., 5. Балахнин Г.С., Сумцов В.Г., Филиппова И.Г. Державне регулювання зайнятості. Навчальний посібник. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2004.-256 с.

ДОЛИНА И.В., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ»
КИРИЛОВА Ю.Ю., студент, НТУ «ХПИ»

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ – СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЕЙ

Социальная ответственность предполагает объективно обусловленную

необходимость соблюдения индивидом основных правил, требований, принципов, устоев совместного общежития. Такое поведение - непереносимое условие нормального функционирования общества, коллективной жизни. Иначе - хаос, своеволие, произвол. Как писал еще Т. Гоббс, государство создано не для того, чтобы сделать жизнь людей раем, а для того, чтобы она не стала адом.

По сути, в этом заключается и назначение социальных норм, социальной ответственности - не допустить "ада", неразберихи во взаимоотношениях между людьми. Социальные нормы, взаимные права и обязанности призваны обеспечивать порядок и спокойствие в обществе, поэтому те, кто их не придерживается, могут нести в той или иной форме социальную ответственность в виде определенных неблагоприятных последствий (осуждение окружающих, давление общественного мнения, порицание, выговор, исключение из той или иной группы, организации, отказ в доверии, товарищеский суд и т.д.). Именно такого рода мерами поддерживается соблюдение социальных норм и правил.

Правовая наука имеет дело прежде всего с юридической ответственностью, которая представляет для нее профессиональный интерес и предмет специального изучения. Это - особая, властная разновидность социальной ответственности, связанная с действием юридических норм, за которыми, как известно, стоит государство.

Любая социальная ответственность, в том числе и правовая, может наступить лишь при наличии двух условий: 1) свободы воли индивида; 2) возможности выбора варианта поведения. Первое условие означает, что ответственность может нести только дееспособное лицо, т.е. лицо, которое отдает отчет своим действиям, способное руководить ими.

Недееспособные граждане (малолетние дети, душевнобольные лица) никакой ответственности не подлежат, если даже они совершили общественно опасные и наказуемые по закону проступки. Эти граждане не обладают полной свободой воли, не могут действовать осознанно, разумно. К ним обычно применяются другие меры (лечение, воспитание, профилактика и т.д.).

Второе условие предполагает, что субъект не может и не должен нести ответственность за единственно возможное в данной конкретной ситуации действие, так как человек не мог поступить иначе, у него не было другого выбора.

На сегодня социальная ответственность в Украине находится на стадии своего становления. Наиболее активными в этой сфере есть представительства иностранных компаний, которые переносят на украинском основу современные мировые практики, принципы и стандарты, а также крупнейшие украинские предприятия.

В Украине еще не сформировалась собственная модель социальной ответственности. Это можно подтвердить результатами опроса предприятий о необходимости внедрения СВ: было обнаружено, что только половина опрошенных (53,3%) поддерживают идею введения политики социальной ответственности, 41,1% - не считают это необходимым, а последние 5,6% компаний отметили, что не видят никакого смысла в введении такой практики. Почти треть отечественных компаний заявила, что не осуществляет мероприятия по социальной ответственности и для большинства из них эти меры не актуальны из-за нехватки средств. Каждая десятая компания считает, что эта функция принадлежит государству, а не бизнеса. И только 29,6% предприятий имеют собственную стратегию СВ. О процессе развития социальной ответственности в Украине, то его условно можно разделить на следующие этапы:

1) Соблюдение действующего законодательства - компании выполняют нормативно-правовые нормы, определенные законодательством страны. Большинство украинских компаний находится именно на этом этапе.

2) Осуществление благотворительной деятельности - компании предоставляют спонсорские взносы на социальные проекты. В Украине образовалась критическая масса компаний, которые занимаются стратегическим благотворительностью и поддерживают долгосрочные социальные инициативы.

3) Использование связей с общественностью (PR) - для повышения собственной репутации и образования маркетинговых преимуществ компании осуществляют проекты, нацеленные на связи с общественностью, часто на основе социальных проектов и точечных инициатив.

4) Повышение эффективности бизнес - процессов - компании осуществляют проекты, которые приводят к росту прибыльности деятельности и решения социальных и экологических вопросов. Часто такие проекты связаны с экономией ресурсов. Следует отметить, что на протяжении последних пяти лет крупный украинский бизнес активно внедрял такие точечные улучшения вне СВБ.

5) Стратегический подход к социальной ответственности - компании определяют стратегию собственной социальной ответственности, которая охватывает основные бизнес-процессы компании (производство, продажи, маркетинг, стратегическое управление и т.д.), определяет средне- и долгосрочные цели. СВБ используется как инструмент корпоративного развития для получения конкурентных преимуществ.

Интересен тот факт, что социальная ответственность бизнеса ассоциируется в Украине прежде всего с улучшением условий труда персонала (65,5% опрошенных украинских компаний), развитием персонала и его обучением (63,2%), благотворительной помощи общественности (56%), этическим отношением потребителям (49%).

СЕКЦІЯ 2 - МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

КОСОЛАП Л.М., студент, м. Харків, НТУ«ХП»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Метою збутової діяльності є реалізація довгострокових рішень щодо забезпечення потрібного обсягу продажу продукції підприємства з визначеною прибутковістю зарахунок задоволення потреб споживачів.

Відповідно до мети збуту основним його завданням є доведення до конкретних споживачів певного товару з потрібними споживчими якостями, в необхідній кількості (обсязі), у визначений час (термін), у визначеному місці, з допустимими (мінімальними) витратами.

Серед завдань управління збутом варто виділити збутову організацію як поле діяльності для управління збутовими процесами. Організація збутової діяльності підприємства полягає у формуванні його системи збуту в цілому й служби збуту зокрема. Організаційна структура служби збуту являє собою сукупність збутових підрозділів, які здійснюють весь спектр функцій управління збутовою діяльністю підприємства. При цьому варто зазначити, що кожне підприємство має вибрати для себе ту систему і структуру управління збутовою діяльністю, яка щонайкраще відповідатиме потребам саме його клієнтів та загальній маркетинговій стратегії. Водночас вона має бути гнучкою, щоб фірма могла вчасно пристосуватися до мінливої ситуації на ринку відповідно до своєї мети.[1]

Діяльність підприємства в галузі збуту й розподілу продукції повинна бути підпорядкована певним цілям. По-перше, забезпечувати доставку вироблених товарів у необхідній кількості в таке місце та час, які найбільше влаштовують споживачів. По-друге, сприяти звертання уваги покупців на продукцію фірм і стимулювати розширення її продажу кінцевим споживачам.

Як результат досягнення зазначених цілей, інструментом впливу на споживача збоку фірми в рамках збутової політики є, з одного боку, канали розподілу, їхня структура, сам процес вибору збутових каналів, а з іншого – дії з розробки та реалізації маркетингових заходів щодо фізичної дистрибуції товару.

Головним змістом збутової політики є вибір оптимальної схеми доставки продукту від виробника до споживача, її фізичний розподіл, а також післяпродажне обслуговування.

Тому для фірми вибір збутової мережі (каналів розподілу) — це стратегічне рішення, що повинно бути сумісним не тільки з чеканнями в цільовому сегменті, але й з її власними цілями.

При використанні маркетингового підходу до управління збутовою політикою необхідно враховувати ключові фактори успіху, до яких належать цільовий ринок, асортиментна політика, збутовий персонал, заходи мерчандайзингу і від яких залежить позиція підприємства на ринку й результативність збутової діяльності.

Основними елементами у сфері планування збутової політики, яким слід приділяти увагу в першу чергу, є цілі у сфері збуту, тобто вибір напряму реалізації

збутової політики у довгостроковій перспективі. Правильна організація управління збутовою політикою і своєчасне запровадження збутових стратегій можуть забезпечити підприємству міцну позицію на ринку й активізувати його ринкову діяльність в умовах жорсткої конкуренції.

Невід'ємним елементом організації збутової діяльності є створення корпоративної культури, оскільки вона формує корпоративний дух підприємства, забезпечує персонал системою правил і цінностей, а отже, досягнення максимальних результатів [2].

Список літератури: 1. Гут І.О. Орієнтація сучасних стратегій збуту / І.О. Гут // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 6. – С.37-39. 2. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств / С.Є. Хрупович. – Л., 2015. – 202 с.

ЛАПТЄВ І.О., студент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
КОНДРУС Л.Л., ст. викл. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ТРЕНДОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У СВІТІ

Перехід від індустріального до інформаційного суспільства в економічній сфері кожної держави вимагає створення більш високих технологічних укладів, розвиток яких здійснюється на основі втілення науково-дослідних розробок в економічну діяльність. Саме тому основними для вітчизняних підприємств стають інноваційний розвиток і впровадження Інтернет-технологій у виробничу діяльність для забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку. Використання Інтернет-технологій і комп'ютерних комунікацій в усіх сферах економічної діяльності, включаючи продаж, маркетинг, фінансовий аналіз, платежі, пошук співробітників, підтримку клієнтів і партнерів, здійснюється за допомогою Інтернет-мережі.

Таке глобальне втілення інформаційних технологій в усі сфери діяльності підприємств привело до появи нових форм електронної комерції – оптового й роздрібного продажу товарів і послуг з використанням електронних магазинів і торговельних майданчиків, що функціонують на основі комунікацій і служб глобальної комп'ютерної Інтернет-мережі.

Актуальність теми дослідження обумовлена зростаючим впливом досягнень в області електронних інформаційних технологій на світову економічну систему, що веде до появи і розвитку електронного бізнесу, і в остаточному підсумку, до істотної зміни всієї системи економічних і управлінських відносин.

Метою є висвітлення ключевих переваг, дієвих методів та принципів електронної комерції у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет.

Основні засади організації систем електронної торгівлі (електронних магазинів та електронної комерції) і особливості функціонування електронної торгівлі, а також принципи здійснення продажу товарів народного споживання викладені у працях А. Берези А. Грехова, Ф. Козака, М. Макарової, В. Царева, О.Шалевої, В. Юрикова та ін. Однак, враховуючи відносно тривалий час використання електронної комерції в Україні кількість публікацій, присвячених дослідженню діяльності підприємств за допомогою інформаційних технологій, незначна.

Електронна комерція (від англ. e-commerce) — це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій [1].

У багатьох випадках електронна комерція дозволяє скоротити шлях перепродажу продукту від виробника до споживача. Це можливо завдяки використанню Інтернет-технологій, що надають можливість ефективної прямої взаємодії з кінцевим споживачем, тому компанії можуть виконувати роль, яку традиційно виконували проміжні постачальники. Це також дозволяє накопичувати інформацію про усі продажі та про усіх клієнтів, що у свою чергу дозволяє виконати досконалий бізнес-аналіз та маркетингові дослідження. Це є великою перевагою у конкурентній боротьбі.

Електронне середовище широко використовується для доставки цифрового медіа-контенту (музика, фільми, преса тощо), корисної інформації, освітніх матеріалів, а також компаніями-виробниками програмного забезпечення для його продажу.

Таблиця 1. Характеристика реальних форм електронної комерції

Форми	Стисла характеристика
B2B (business – to – business)	<ul style="list-style-type: none"> - співпраця підприємств (юридичних осіб) через мережу Інтернет: можливість обирати постачальників, оформлювати документи на здійснення оптової покупки, перераховувати гроші на розрахунковий рахунок продавця тощо; - прикладами є каталоги (найбільш розповсюджені), електронні біржі (мають функціональну схожість з реальними біржами, використовуються для торгівлі зерном, металом тощо), електронні громади (ресурси, що спеціалізуються на проведенні досліджень, просуванні послуг підприємств, їх рекламі).
B2C (business – to – consumer)	<ul style="list-style-type: none"> - орієнтована на пряму співпрацю підприємств та їх клієнтів (споживачів), характеризується відсутністю кордонів (географічне розташування покупця, завдяки розгалуженій транспортній системі, не має суттєвого значення) та значним зниженням кінцевої ціни продукції завдяки відсутності великої кількості посередників; - прикладами є функціонування доволі поширених зараз Internet-магазинів – електронна роздрібна торгівля.
B2E (business – to – employee)	<ul style="list-style-type: none"> - полягає в використанні внутрішньо корпоративних систем ведення бізнесу, основною метою яких є спрощення процесу координації працівників (наприклад, у компаніях з великим розміром штату), оформлення документації та донесення її до цільових посадових осіб; - приклад: корпоративний сайт, внутрішній портал та соціальна мережа.

Найбільшою перевагою електронної комерції є суттєве зниження витрат на оформлення угоди та її подальше обслуговування. Тому бізнес-процеси, які можуть бути переведені на електронну основу мають потенціал зниження витрат на них, що у свою чергу призводить до зниження собівартості товару чи послуги. Найвідомішим прикладом здійснення електронної комерції є Інтернет-магазин, який являє собою веб-ресурс з каталогом продукції та можливістю замовлення і оплати товарів, які сподобались покупцю. Все більше компаній у світі впроваджують рішення електронної комерції у своєму бізнесі. Наприклад, всесвітньо відома компанія CISCO не має традиційної мережі дистриб'юторів. Замість того, вона приймає замовлення тільки в електронній формі зокрема зі свого веб-сайту. Інший приклад — це виробники ноутбуків. На своїх веб-сайтах вони розміщують інтерактивні сторінки, де користувач може сконфігурувати собі ноутбук за своїми потребами та оформити замовлення і оплату [2].

До основних елементів прийняття та обробки трафіку відносять:

1) Цільова сторінка (landing page) - це завершальна сторінка воронки продаж, також — веб-сторінка, яка відкривається при натисканні на рекламне оголошення чи ланку (лінк). «Цільова сторінка» є логічним продовженням рекламного оголошення або посилання. Часто «лендінги» пов'язані з соціальними медіа, розсилками електронною поштою або маркетинговими кампаніями пошукових двигунів (контекстною рекламою) з метою підвищення ефективності реклами. Загальна мета «лендінгу» перетворення (конверсії) відвідувачів сайту в потенційних покупців, тому її ще часто називають «приманка для клієнтів».

В залежності від маркетингової стратегії, процес перетворення, передбачає виконання користувачем певних дій, як-от:

- 1) оформити замовлення на покупку;
- 2) продати конкретний продукт в конкретній ситуації (розпродаж, промоакція);
- 3) залишити контактну інформацію (зазвичай: адреса електронної пошти або номера телефону);
- 4) підписатися на розсилку;
- 5) реєстрація на сайті;
- 6) інформація для інших користувачів / оголошення про цільову сторінку;
- 7) віра в бренд – витратити достатньо часу на сайті, дивитися фільми, читати листівки;
- 8) завантажити або встановити якусь програму;

Відсоток конверсії відвідувачів є показником ефективності сторінки-вітрини, в залежності від галузі він коливається в межах 2-3 відсотків. Це означає, що, наприклад, 1000 осіб, які відвідали «лендінг» 20-30 зробили якусь із вищевказаних дій [3].

2) Інтернет-магазин - місце в інтернеті, де відбувається прямий продаж товарів споживачеві (юридичній або фізичній особі), враховуючи доставку. При цьому розміщення споживацької інформації, замовлення товару і угода відбуваються Там само, всередині мережі (на сайті інтернет-магазину).

Важливі елементи інтернет-магазину – оновлення наявного асортименту (продукти/товари та їх кількість), можливість додавати товари до «кошику», вхід для зареєстрованих користувачів. У деяких випадках можна використовувати систему оплати через інтернет (електронні гроші), у простішому випадку оплата відбувається звичайними грошми через банк на рахунок, роздрукований з сайту. Оплата через інтернет передбачає необхідність створення кількох облікових записів (принаймні двох), але у деяких випадках системи оплати можуть бути пов'язаними з магазином [4].

3) Сайт-візитка (англ. Business card website) - невеликий сайт, як правило, складається з однієї (або декількох) веб-сторінки і містить основну інформацію про організацію, приватну особу, компанію, товари або послуги, прайс-листи, контактні дані.

Часто сайт-візитку використовують компанії, які не хочуть витратити значні кошти на створення окремого сайту. Дуже часто при покупці доменного імені для пошти встановлюється сайт-заглушка або сайт-візитка.

Сайт-візитка може бути як динамічним, так і статичним сайтом. Часто містять значні обсяги графіки, в тому числі анімації або Flash [5].

Основні інструменти генерації трафіку:

- 1) SEO-оптимізація (просування в пошукових системах) - це комплекс методів,

який зробить сайт не тільки цікавим для користувача, але й зрозумілим та близьким для пошукових систем. Оптимізація сайту – це спосіб “примирення” пошукових систем з сайтом, який змусить пошукові системи “поважати сайт” і вибирати його, пропонуючи йому перші позиції у видачі, коли пошукова система дає відповідь на відповідний запит користувача.

Метою пошукової оптимізації є виведення сайту в ТОП – в перші десять відповідей, які розташовуються на першій сторінці видачі. Для того, щоб пошукова система прореагувала на сайт відповідно, потрібно вивчити її алгоритм пошуку та визначити особливо важливі моменти. Тоді, згідно цих моментів, проводимо заходи, які відповідають критеріям заданих пошуковою системою [6].

2) Е-mail-розсилка - важливий інструмент роботи з цільовою аудиторією і просування в інтернеті, що сприяє прямому спілкуванню між бізнесом і покупцями. Метою таких зусиль є зміцнення лояльності і зростання продажів. На сьогоднішній день розсилки використовують як крупні Інтернет-портали (Amazon.com, Rozetka.ua), так і сайти невеликих фірм та організацій. Основне завдання більшості розсилок – це формування потенційної аудиторії клієнтів, кола постійних відвідувачів сайтів, залучення нових клієнтів, реклама та просування бренду.

Для е-mail-маркетингу ЗВО найбільшою цінністю є база даних електронних адрес клієнтів, які зацікавлені отримувати від навчального закладу інформацію, що їх цікавить. Відповідно, ці потенційні абітурієнти готові отримувати від ЗВО й інформацію рекламного змісту, які можна додавати в електронний лист [7].

3) Реклама в соціальних мережах - комплекс заходів щодо використання соціальних медіа, як каналів для просування компаній та вирішення бізнес-завдань.

Виходячи з цього, розглянемо найпоширеніші соціальні мережі щодо доцільності, зручності їх використання та тих завдань, які вони дозволяють вирішувати.

Facebook — промоція товарів, послуг, персоналій, корпоративних структур. Сьогодні кількість користувачів перевищила 1 млрд осіб за середньодобової активності 526 млн осіб. Зазначена соціальна мережа є найбільш зручною для роботи PR-фахівця, бо уможливорює рекламу або промоцію шляхом персональної рекомендації, адресно, для конкретних представників конкретної цільової групи.

ВКонтакте — промоція товарів, послуг, персоналій. Зараз ця мережа нараховує більше 200 млн ко-ристувачів переважно у країнах СНД. Річний прибуток від її діяльності становить близько 17 млн дол. Сервіс дає можливість створювати особисті та корпоративні сторінки, групи, поширювати контент, відслідковувати зворотну реакцію, впливати на споживацьку думку.

Однокласники — промоція товарів, послуг, персоналій. Мережа нараховує близько 205 млн користувачів (відвідування — 40 млн/добу) переважно з країн СНД. Дає можливість створити персональну сторінку, групу, поширювати контент, слідкувати за реакцією представників цільових груп та певним чином здійснювати на них вплив.

LinkedIn — промоція бізнес-проектів та персоналій. У мережі сьогодні зареєстровано більше 200 млн ко-ристувачів, що презентують понад 150 галузей бізнесу 200 країн.

Instagram — промоція товарів, послуг, персоналій, брендів. Соціальна мережа орієнтована на розміщення та обмін фото- та відеоматеріалами. Дає можливість записувати відео (15 сек.), визначати на фото персоналії, бренди, розсилати повідомлення та ін. Нараховує більше 100 млн користувачів. У 2012 році компанія Facebook придбала цей ресурс за 300 млн дол [8].

4) Контекстна реклама - спеціальний вид реклами в інтернеті, яка з'являється у відповідності з пошуковим запитом, або залежить від сенсу сторінки. Реклама замовника показується лише тим користувачам, які в ній зацікавлені і розміщується на відомих пошукових системах (Яндекс.Директ або Google AdWords), або тематичних сайтах.

Замовник платить за переходи на сайт за допомогою кліка на рекламне оголошення, при цьому сам визначає ціну за перехід на свій сайт.

Розподіл місць реалізується за аукціонним принципом (лідуюче місце в пошуковій системі займає той, хто заплатив максимальну ціну).

Це легко порахувати. CTR (кликабельність - число кліків до числа показів) множимо на вартість кліка. Отримуємо число. Якщо воно у вас більше інших, то буде показуватися ваша реклама. Якщо менше, то швидше за все не буде. Для попадання в показ необхідно нарощувати CTR або збільшувати вартість кліка [9].

Оцінка процесів віртуалізації споживчого попиту в глобальній економіці дозволила емпірично підтвердити гіпотезу про поступове переважання віртуальної торгівлі не лише в торговельній практиці, але й проникнення віртуальних форм взаємовідносин споживача та виробника в інші сфери, що, у свою чергу, призвело до формування значного за обсягами сегмента е-комерції.

У цілому можна стверджувати існування таких тенденцій:

- 1) стійке зростання обсягів усіх форм е-комерції;
- 2) створення нових сегментів ринку в мережі Інтернет (мережеві компанії, соціальна комерція, мобільна комерція, економіка обміну (exchange economic), landing page, Інтернет-магазинів та Інтернет-платформ для надання різноманітних послуг).

Перспективи подальших досліджень полягають в аналізі впливу використання Інтернет-інструментів на забезпечення генерації цільового трафіку з метою отримання прибутку.

Список літератури: 1. Офіційний сайт міжнародної енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс] . - Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Електронна_комерція, 2. О.В. Бубліченко // «Стандарти електронної комерції. Розробка концепції мережі розподілених взаємо з'єднаних систем електронної комерції на основі web-сервісів», О. В. Бубліченко, Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2012 рік. 3. Офіційний сайт міжнародної енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Сторінка-вітрина>, 4. Офіційний сайт міжнародної енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс] . - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-магазин>, 5. Офіційний сайт міжнародної енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Сайт-визитка>, 6. Albert Bifet and Carlos Castillo. An Analysis of Factors Used in Search Engine Ranking. In Proceedings of the 14th International World Wide Web Conference (WWW2005), First International Workshop on Adversarial Information Retrieval on the Web (AIRWeB'05), 2005. <http://airweb.cse.lehigh.edu/2016/bifet.pdf>, 7. С.П. Семенюк // E-mail-маркетинг – новий інструмент комунікаційної політики закладів вищої освіти / С. Семенюк // Соціально-економічні проблеми і держава - 2015. - Вип. 1. - С. 217-223. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2015_1_26, 8. Халилов Д. 100 инструментов SMM-продвижения / Дамир Халилов // Маркетинг в социальных сетях: секреты и советы. — Режим доступа: <http://www.seowrite.ru>, 9. John Hyde. How to increase site performance through ab split testing/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uxbooth.com/articles/how-to-increase-site-performance-through-ab-split-testing/>

ЛЕЦЬ А.С., студент, г. Лисичанск, ДонГТУ

БУЧНЕВ М.М., канд. экон. наук, г. Лисичанск, ДонГТУ

АНАЛИЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Актуальность темы определяется необходимым и естественным стремлением к

созданию более оптимальной и усовершенствованной нормативно-правовой базы маркетинговой деятельности в нашей стране. В свою очередь, справедливый закон может и должен порождать его справедливое применение, а «справедливость - спокойствие страны» (древняя египетская мудрость). Вопросом о государственном регулировании в данной области занималось множество людей.

Исследование концептуальных основ государственного маркетинга рассматриваются в работах Б. Братанич, Е. Ромат, Д. Акимова и других отечественных и зарубежных исследователей.

Любое законодательство не всегда является совершенным и полным, поэтому стоит выявить его сильные и слабые стороны и постоянно вносить коррективы и дополнять его.

Целью исследования является изучение основных положений правового регулирования маркетинговой деятельности в Украине.

Основная часть. Формирования в Украине «рынка покупателя», который является воплощением концепции маркетинга, происходит в сложных условиях. Однако уже создана нормативно-правовая база, регламентирующая маркетинговую деятельность украинского предпринимательства.

Государственное регулирование необходимо, во-первых, чтобы создать нормальные условия для развития конкуренции, без которой рынок не может существовать.

Именно на это направлены Законы Украины:

- 1) «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности» (1992 р.).
- 2) «Об Антимонопольном комитете Украины» (1992 г.).
- 3) «О защите от недобросовестной конкуренции» (1996 г.).

Созданный на основе соответствующего закона создана нормативно-правовая база для осуществления маркетинговой деятельности во всех четырех основных направлениях, которые охватывает комплекс маркетинга. Создание нормативно-правовой базы способствует нахождению средства смягчения и устранению кризиса во всех сферах деятельности, обеспечивая соответствие спроса и предложения (см. рис. 1).

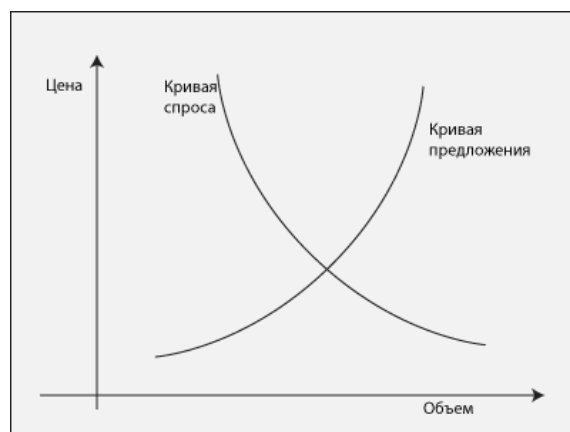


Рис. 1 – Соответствие спроса и предложения

Итак, в Украине уже много сделано для создания цивилизованного рынка - рынка потребителя.

Отправной точкой маркетинговой деятельности является исследование рынка.

Оно предусматривает изучение поведения потребителей, спроса на товар, анализ цен и товаров конкурентов, определение емкости рынка и т.д.

Далее проводят сегментацию рынка, то есть деление потребителей на группы на основе разницы в их нуждах, характеристиках и поведении. Приняв решение о рыночном позиционировании, предприятие разрабатывает комплекс маркетинга.

Подводя итог вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что:

1) Процесс становления маркетинга в экономике Украины происходит в сложных условиях, однако сегодня уже можно говорить о создании нормативно-правовой базы маркетинговой деятельности. Пакет законов и декретов контролирует и защищает конкурентная рыночная среда и регламентирует деятельность по каждой составляющей комплекса маркетинга.

2) Государственный маркетинг мог бы повысить обоснованность принимаемых решений по различным вопросам управленческой, экономической, научно-производственной, финансовой и правовой деятельности в инновационном секторе. Это находит отражение в рационализации процесса коммерциализации инноваций, совершенствование практики прогнозирования инновационного развития. Государственный маркетинг позволил бы найти средство смягчения и устранения кризиса во всех сферах деятельности, обеспечивая соответствие спроса и предложения.

Список литературы: 1. Закон Украины «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности» http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T213200.html 2. Закон Украины «Об Антимонопольном комитете Украины» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12> 3. Закон Украины «О защите от недобросовестной конкуренции» <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>

ПАСТЕР Ю.О., студентка, м. Чернівці, ЧТЕІ КНТЕУ

Наук. кер.: **НИКУЛЬЧА В.А.**, канд. екон. наук, м. Чернівці, ЧТЕІ КНТЕУ

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції розвитку ринків товарів та послуг обумовлюють загострення конкуренції за споживача. Для забезпечення виживання у конкурентній боротьбі торговельному підприємству слід застосовувати інструменти маркетингу, орієнтовані на привернення уваги та утримання споживачів задля забезпечення цільового обсягу прибутку.

Актуальність теми зумовлена тим, що останніми роками одним із самих ефективних і найбільш розповсюджених інструментів у системі маркетингу стає управління лояльністю споживачів, а розробка програми лояльності торговельного підприємства дає змогу забезпечити оптимальні і довгострокові взаємовідносини організацій з клієнтами.

Програма лояльності є способом спілкування торговельного підприємства зі своїми цільовими клієнтами. За рахунок цього формується прихильність клієнтів до даного торговельного підприємства. Основними цілями програми лояльності є: залучення нових клієнтів; формування бази даних клієнтів; сприяння роботі іншим підрозділам організації, що займаються дослідженнями і розробками, маркетингом продукції чи дослідженням ринку. Головне завдання – зміцнення позицій

підприємства, тобто підвищення його прибутковості, збільшення обсягів доходів та частки ринку [4].

Розробка програми лояльності торговельного підприємства та оцінка її ефективності у коротко- та довгостроковій перспективі потребує, насамперед, дослідження цінності покупців. Такий напрям дослідження обумовлює необхідність виокремлення переліку чинників, які впливають на формування купівельної лояльності і визначення вагомості кожного із них, за результатами чого формується відповідна стратегія з урахуванням наявних ресурсів та розробляються програми мотивації керівників торговельного підприємства різних рівнів [2].

На лояльність споживачів впливають матеріальні та нематеріальні фактори. До матеріальних факторів відносяться традиційні (розміщення торговельного підприємства, асортимент товару, якість товару) та програмні (знижки, акції, дисконтні картки, подарункові сертифікати, бонуси, клубні картки). До нематеріальних факторів, зазвичай, відносять процедурні (навчання персоналу, побудова клієнтоорієнтованої організації) та персональні (комплекс маркетингових комунікацій, кваліфікація і доброзичливість персоналу, чіткі і зрозумілі цінники, якісні безкоштовні пакети, ігрові кімнати для дітей і т.д.). Концепція успішної програми лояльності повинна передбачати комбінацію матеріальних і нематеріальних заохочувальних стимулів, але при цьому враховувати вартість і можливість їх здійснення [4].

Програми лояльності класифікують за такими ознаками: географія зони обслуговування (локальна, національна, міжнародна, регіональна); профіль діяльності торговельних підприємств-учасників (локальна, клубна, коаліційна); система заохочення клієнтів (цінова та нецінова). Найбільш популярними та ефективними є цінові та нецінові програми лояльності торговельного підприємства. До цінових програм відносяться дисконтні програми і бонусні програми [3]. Їх використання передбачає аналіз переваг споживачів щодо товарів, що дозволяє торговельному підприємству робити споживачеві вигідну пропозицію на ті товари, які він придбав найбільше [1]. До нецінових програм відносять заходи стимулювання споживачів в активній формі (конкурси, ігри) [3].

Отже, програма лояльності торговельного підприємства орієнтована на забезпечення прихильності широкого кола споживачів, дозволяючи врахувати різні мотиви здійснення купівель. Інструменти програм лояльності, зазвичай забезпечуючи матеріальні вигоди, дозволяють зацікавити кожного, тим самим мотивуючи покупців приходити і здійснювати купівлі саме в них.

Список літератури: 1. Знижки та програми лояльності у продуктових супермаркетах [Електронний ресурс] / . – Режим доступу: <http://harchi.info/articles/znyzhk-y-ta-programy-loyalnosti-u-produktovyh-supermarketah>, 2. Крикавський Є.В. Комплекс маркетингу: між прихильністю споживачів та толеруванням посередником людських цінностей [Електронний ресурс] / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, Н. Є. Кузьо. – Режим доступу: <http://pca.com.ua/Referats/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83%20%D0%BC%D1%96%D0%B6%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%85%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8E%20%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%87%D1%96%D0%B2%20%D1%82%D0%B0%20%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%80%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D0%BC%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BC%20%D0%BB%D1%8E%D0%B4%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D1%85%20%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9.docx>, 3. Нехаєнко К. Програма лояльності: сучасний зміст, типологія та методи реалізації на ринку [Електронний ресурс] / К. Нехаєнко . – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/programa-loyalnosti-suchasniy-zmist-tipologiya-ta-metodi-realizatsiyi-na-rinku-b2c>, 4. Юрко І.В. Розвиток видів програм лояльності торговельних підприємств [Електронний ресурс] / І.В. Юрко, О.М. Карась . – Режим доступу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/140/144>

РЕОРГАНІЗАЦІЯ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ, ЯК ЕЛЕМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Однією з найбільш актуальних і складних проблем, що стоять на сьогоднішній день перед українськими підприємствами, є проблема ефективного маркетингу. Вона виникла унаслідок конкурентного середовища, що постійно ускладнюється, з одного боку, і обмеженості, а часто і дефіциту внутрішніх ресурсів підприємств, з іншою.

Досягнення цілей будь-якого підприємства залежить від якісного планування маркетингу, яке включає в свій склад: побудову (вдосконалення) організаційної структури управління маркетингом; підбір фахівців з маркетингу належної кваліфікації; розподіл завдань, прав і відповідальності в системі управління маркетингом; створення умов для ефективної роботи співробітників маркетингових служб (організація їх робочих місць, надання необхідній інформації, засобів праці і ін.); організацію ефективної взаємодії маркетингових служб з іншими службами організації.

Слід зазначити, що формування служби маркетингу на підприємстві не повинно бути формальним виділенням спеціального підрозділу, як це часто можна зустріти на вітчизняних підприємствах. Саме такий підхід і примушує, для досягнення високих показників маркетингової діяльності, вдаватися до реорганізації служби маркетингу на підприємстві.

В сучасних умовах, це перш за все ринкова переорієнтація в діяльності підприємства, перехід від традиційної орієнтації на вимоги виробництва до орієнтації на вимоги ринку. Як показує досвід, служба маркетингу на підприємстві формується не відразу, а поетапно, поступово об'єднуючи в собі основні функції маркетингу, до цих пір розосереджені по різних підрозділах (вивчення ринку, формування асортименту, торгівля і цінова політика, реклама і т. д.).

Для формування служби маркетингу не існує універсальної схеми, оскільки вона охоплює широкий спектр робіт і функцій, що мають місце при впровадженні і використанні ринкової філософії організації підприємництва, головним принципом якої є орієнтація на споживача, на вивчення і задоволення його потреб.

При плануванні маркетингу значна увага повинна приділятися організаційній структурі служби маркетингу, яка визначає чисельний склад підрозділів, що склався (або проєктований) в організації, зв'язки і відносини між ними, а також рівень їх інтеграції в єдине ціле. Вона встановлює ступінь відособленості, департаментизації вхідних в неї підрозділів (відділів), рівень їх правової самостійності в отриманні необхідної інформації і ухваленні рішень.

Організаційні структури служб маркетингу повинні задовольняти певним вимогам, головними з яких є: мала кількість ланок; простота маркетингової структури; єдність цілей; принцип єдиного підпорядкування; створення умов для розвитку інтегрованого маркетингу на підприємстві; сприяння підприємству в постійному задоволенні потреб існуючих і потенційних покупців; забезпечення розвитку творчості і інноваційної діяльності співробітників; гарантія швидкої адаптації продукції підприємства до вимог ринку; сприяння зростанню обсягів продажів і зниженню собівартості.

Надмірне збільшення кількості підлеглих і числа підрозділів створює несприятливі умови для керованості організаційною структурою. Щоб уникнути

некерованості організаційної структури необхідно проводити оптимізацію масштабу керуваності і контролю організації. Шляхом досягнення оптимального поєднання кількості підлеглих і рівнів ієрархії формують найбільш раціональну організаційну структуру.

Таким чином, кожне підприємство має створити службу маркетингу з таким розрахунком, щоб вона найкращим чином сприяла досягненню маркетингових цілей (виявлення незадоволеного попиту покупців, географічне розширення ринків, дослідження нових сегментів ринку, збільшення прибутку і так далі).

РОМАЩУК Л.В., ст. викл. каф. прикладної математики і інформатики,
Університет митної справи та фінансів

СТАСЮК А.В., студент, Університет митної справи та фінансів

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

За результатами досліджень, що були проведені консалтинговою компанією Accenture [1], серед показників оцінки ефективності маркетингової діяльності на практиці найбільш популярними є чотири показники ефективності маркетингових заходів:

- 1) показник реакції (79 %);
- 2) генерації надходження (78 %);
- 3) утримування клієнтів (69 %);
- 4) генерації прибутку (66 %).

Показник рентабельності маркетингових інвестицій (ROI) дозволяє співвіднести витрати на інвестиції до повного прибутку, генерованого такою інвестицією. Відповідно цей показник розраховують за формулою (1):

$$ROI = (mROMI - 1) \cdot 100\% \quad (1)$$

де: mROMI – показник повернення маркетингових інвестицій з урахуванням маржі.

Розглянемо приклад застосування цього показника на прикладі задачі [2]. Так, мережа будівельних гіпермаркетів «Епіцентр К» у поточному періоді отримала додатковий дохід від проведення піар-кампанії в розмірі 450 000 дол., до того ж понесла витрати на суму 83 000 дол., маржа становить 24. Для визначення показника рентабельності маркетингових інвестицій і рівня повернення маркетингових інвестицій розраховуємо такі показники: ROMI (Return on marketing investment), mROMI (враховуючи маржу) та ROI (Return on Investment).

ROMI визначаємо шляхом співвідношення отриманого доходу та витрат, понесених на отримання цього доходу:

$$ROMI_1 = \frac{450000 \text{ дол.}}{83000 \text{ дол.}} \approx 5,42 \quad (2)$$

Індекс mROMI розраховуємо як добуток ROMI та маржу, визначену у відсотках:

$$mROMI_1 = 5,42 \cdot 24\% \approx 1,3 \quad (3)$$

Далі визначаємо показник ROI шляхом множення різниці індексу mROMI та одиниці на 100 %:

$$ROI_1 = (1,3 - 1,0) \cdot 100\% = 30\% \quad (4)$$

Отримавши значення показників, можна дійти висновку, що за кожний витрачений долар при проведенні кампанії в базовому періоді «Епіцентр К» отримає дохід у розмірі 1,2 дол., у поточному періоді – 1,3 дол.

Метою маркетингової діяльності будь-якого підприємства є забезпечення її стабільності розвитку та прибутковості діяльності. Невід’ємною частиною маркетингової діяльності є формування та впровадження маркетингової політики. При застосуванні показника рентабельності маркетингових інвестицій можна спрогнозувати рівень зростання прибутковості, простежити за маркетинговими інвестиціями тощо, саме тому йому надається перевага серед інших показників ефективності маркетингових заходів.

Список літератури: 1. Меленчук Ю.Т. Формування ефективної системи маркетингового планування на підприємстві (Дисертація) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/5798/4/Dis_Melenchuk.pdf, 2. Чала Ю.В. Оцінка ефективності маркетингової діяльності ТНК / Ю.В. Чала // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. -2014. - Вип. 38. - С. 287-297. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2014_38_30.

САВЧЕНКО Ю.Т., асп., Національний університет «Львівська політехніка»

ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ ЯК ЧИННИК ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ВИРОБНИКІВ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ НА ЕКСПОРТ

Фінансова нестабільність, зменшення ділової та господарської активності призвели до зниження виробництва інноваційної продукції, робіт і послуг, погіршення умов роботи на ринку пожежної безпеки. Виживання можливе за рахунок пристосування до змін міжнародного оточення, міжнародного рівня якості, науково-технічного прогресу тощо. Українські суб'єкти господарювання ринку пожежної безпеки намагаються відповідати європейським стандартам та своєю діяльністю приносити користь суспільству. Саме це призвело до усвідомлення актуальності проблеми активізації інноваційної діяльності та вибору орієнтирів, які б дозволили досягнути рівня європейських стандартів.

Аналіз ринку пожежної безпеки свідчить, що вітчизняні виробники продукції та послуг протипожежного призначення досить успішно впроваджують і застосовують у виробництві продукції, робіт і послуг стандарти і норми Європейського Союзу. Це стало можливим завдяки цілеспрямованій роботі Українського Союзу пожежної та техногенної безпеки (УСПТБ) і Українського союзу виробників протипожежної продукції та послуг (УСВППП) щодо вдосконалення існуючої нормативної бази. Сьогодні розроблені Державні будівельні норми “Системи протипожежного захисту”, проведена активна робота щодо розробки Правил пожежного спостереження, ДСТУ EN 54 «Системи протипожежної сигналізації», де УСВППП виступив замовником цих стандартів. Підписання Угоди

про Асоціацію України з країнами Європейського союзу позитивно вплинуло на вітчизняних виробників продукції та послуг протипожежного призначення, які в своїй більшості значно раніше успішно впровадили та застосовують міжнародні стандарти з пожежної безпеки і їх продукція, роботи та послуги є конкурентоздатними на міжнародному ринку.

ТзОВ НВП “Електроприлад” (товарна марка VELLEZ) являється єдиним вітчизняним виробником та експортером систем оповіщення про пожежу та управління евакуюванням людей. У своїй роботі ТзОВ НВП “Електроприлад” також використовує європейський стандарт EN 54 “Fire Detection and fire alarm systems. Components of voice alarm systems Part 16: Voice alarm control and indicating equipment” (EN 54 “Системи виявлення пожежі і системи пожежної сигналізації – Компоненти системи мовленнєвого оповіщення – Частина 16: устаткування контролю та індикації системи мовленнєвого оповіщення”). Слід згадати також про нормативний документ IEC 60849 Sound systems for emergency purposes” (МЕК 60849 “Звукові системи аварійного оповіщення”), який визначає такі терміни як чутність, зрозумілість та чіткість. Чутність – властивість звуку, яка дозволяє його розпізнати серед інших звуків, котрі можуть бути присутніми в той самий час. Зрозумілість – кількісна оцінка того, яку частину всього мовленнєвого повідомлення правильно зрозуміли слухачі. Чіткість – властивість звуку, яка дозволяє інформаційному вмісту цього звуку бути бездоганно зрозумілим для слухачів. У вітчизняних нормативних документах такі терміни детально не розглядаються, хоча саме ці показники формують ефективність роботи систем мовленнєвого оповіщення людей про пожежу.

Використання європейських стандартів і норм українськими суб’єктами господарювання ринку пожежної безпеки стимулює їх до застосування інноваційних підходів в управлінні якістю продукції, що відкриває перспективи для експорту в країни ЄС. ТзОВ НВП “Електроприлад” теж експортує свою продукцію в ЄС, але не під своєю товарною маркою.

МАЛІНОВСЬКА О.Я., канд. екон. наук, доц., Львівський національний університет ім. Івана Франка

ЦІНКАЛО О.Д., студент, Львівський національний університет ім. Івана Франка

СОЦІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день маркетинг є однією з важливих складових як вітчизняного, так і іноземного бізнесу. Його еволюція призвела до виникнення новітньої концепції – соціального маркетингу.

Соціальний маркетинг – це маркетингова діяльність, яку здійснюють організації чи окремі особи, що діють у суспільних інтересах, або виступають за будь-яку ідею і не прагнуть отримання прибутків.

Соціальний маркетинг став частиною бізнес-стратегій багатьох впливових світових компаній завдяки яким, вони отримують соціально-матеріальні переваги:

1) збільшення прибутку підприємства та доступу до соціально-відповідальних інвестицій, де інвестори звертають увагу на показники, що характеризують діяльність компаній у соціальній та етичній сферах, у галузі захисту довкілля тощо;

2) оптимізація операційних процесів та скорочення операційних витрат;

- 3) покращення іміджу та репутації компанії, якості та конкурентоспроможності продукції;
- 4) зростання обсягів реалізації, частки ринку, підвищення лояльності клієнтів та інвесторів;
- 5) удосконалення компетенції власного персоналу;
- 6) удосконалення менеджменту;
- 7) налагодження відносин із зацікавленими сторонами тощо [3].

Якщо компанія вирішила здійснювати підприємницьку діяльність на засадах соціального маркетингу, вона не може обмежуватися лише періодичною благодійністю на суспільно корисні цілі. Провідні міжнародні організації визначають соціальний маркетинг як загальний стратегічний підхід до бізнесу.

Відповідно до класифікації Ф. Котлера, соціальну діяльність компанії можна звести до шести основних ініціатив:

1) Благодійні справи – компанія надає кошти, не грошові та інші корпоративні ресурси, для того щоб залучити увагу суспільства до певної соціальної проблеми або допомогти зібрати кошти, залучити учасників та волонтерів.

2) Благодійний маркетинг – компанія зобов'язується робити внески або відраховувати відсотки від обсягів продажу на благодійну справу. В цьому сценарії компанія, як правило, об'єднується з неприбутковою організацією на взаємовигідних умовах з метою збільшення обсягів продажу певного товару та залучити фінансові ресурси від благодійності.

3) Корпоративний соціальний маркетинг – компанія підтримує розробку та / або проведення кампанії за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я або безпеку, сприяти захисту навколишнього середовища або розвитку суспільства.

4) Корпоративна філантропія – компанія робить пожертвування безпосередньо благодійній організації, як правило, у вигляді грошових грантів, подарунків та / або товарів і послуг.

5) Волонтерська робота в інтересах суспільства – компанія підтримує та заохочує працівників, роздрібних торговців допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам.

6) Соціально-етичні підходи до ведення бізнесу – компанія на власний розсуд впроваджує практику ведення бізнесу та вкладає інвестиції, що сприяє росту добробуту в суспільстві та збереженню навколишнього середовища [1].

В світовій практиці вже давно використовуються надзвичайно ефективні інструменти, які дозволяють залучити споживачів. Можна вважати, що в Україні розпочинається робота над впровадженням державної політики у сфері формування зацікавленості вітчизняного бізнесу виконувати соціальні функції як відносно власних співробітників, так і всього суспільства [2]. Найбільш популярним інструментом соціального маркетингу залишається спонсорство та благодійність. Наприклад, група компаній "Ніко" – один з найбільших автомобільних брендів в Україні – створила Всеукраїнський благодійний фонд "КРОНА". Сьогодні партнерами "Крони" є більше 50-и бізнес-компаній, медіа, фондів та неурядових організацій і тисячі людей, які жертвують на програми Фонду. Фонд надає допомогу тяжкохворим дітям і сиротам, здійснює заходи щодо покращення стану атмосферного повітря, сприяє розвитку міст. Активним благодійником серед українського ринку є компанія «Київстар», яка реалізує свої проекти в рамках Всеукраїнської програми «Для людей, для країни!». Вже майже 10 років «Київстар» системно допомагає тим,

хто найбільше цього потребує – діти з обмеженими можливостями, діти-сироти, люди похилого віку.

Незважаючи на ряд негативних обставин, соціальний маркетинг в Україні успішно розвивається. Сучасна концепція соціального маркетингу виступає новим та креативним підходом до регулювання соціальних змін і соціальних процесів у демократичному, ринковому суспільстві. Для підприємств – це створення позитивного іміджу, поліпшення якості управління бізнесом, підвищення інвестиційної привабливості і як результат – зміцнення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках, а для суспільства – ефективний інструмент вирішення соціальних проблем.

Список літератури: 1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. / Котлер Ф., Лі Н.-Ж. – Изд-во А. Капусты. – 2005. – 302 с., 2. Маліновська О. Я. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ [Електронний ресурс] / Ольга Ярославівна Маліновська. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2008/18_6/200_Malinowska_18_6.pdf, 3. Шапочка Е. Стратегии социальной ответственности в маркетинге компаний / Е. Шапочка. [Электронный ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.iteam.ru>.

УСОВ М.А., асп., м. Харків, НТУ «ХПІ».

ЗАПОРІЗЬКА К.В., студент, М. Харків, НТУ «ХПІ»

БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ О.В., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогоднішній день менеджмент більшості українських підприємств стикається з проблемою «неефективності роботи і фахівців з маркетингу і в цілому відділів маркетингу». Неефективність полягає в тому, що витрати на утримання відділу чималі, запаси на складі не зменшуються, а обсяги реалізації продукції і прибутку підприємств не збільшуються.

Пов'язано це з тим, що, з одного боку, керівники не наділяють маркетингові підрозділи повноваженнями щодо прийняття рішень за відповідними напрямками діяльності підприємства і його розвитку. З іншого боку, керівники компаній не мають інструменту виміру ефективності роботи підрозділу.

Однак причини появи даної проблеми криються набагато глибше, ніж можна припускати з першого погляду. На наш погляд, ця проблема народжується з наступних факторів:

1) Інформаційна закритість, властива практично всім українським компаніям. Пов'язано це, перш за все, з відсутністю чітких позицій у Уряді країни, недосконалістю податкового законодавства, нестабільністю банківської системи і національної валюти.

2) Наступний фактор пов'язаний з тим, що керівники багатьох організацій вважають маркетинг в компанії витратним підрозділом, який відтягує на себе значну кількість ресурсів.

3) Наступна складова неуспіху маркетингу на підприємстві полягає в тому, що маркетологи не оперують на сьогоднішній день такими поняттями і показниками, які б свідчили про вигідність вкладень, і які переконали б менеджмент в їх фінансовій доцільності.

Виходячи з викладеного, можна зробити наступний висновок: маркетингологи повинні навчитися обґрунтовувати свої пропозиції, використовуючи фінансові терміни і показники економічної віддачі. Ці показники повинні доповнювати їх маркетингові стратегії - вектори розвитку компанії і окремих бізнес-напрямків і стати інструментом для прийняття стратегічних рішень менеджменту підприємства. Ця частина стратегічного плану повинна містити прогноз попиту на найближчі 3-5 років в показниках потоку грошових коштів, прогнозний звіт про рух грошових коштів і звіт про прибутки та збитки. Саме такий підхід, який використовується для обґрунтування інвестиційних проєктів і складання бізнес-планів, пропонується автором і для обґрунтування маркетингової стратегії і всіх витрат на її реалізацію (дослідження, впровадження та просування) в рамках підприємства, яке вже працює в цьому напрямку.

Це дозволить керівникові і маркетинголу спілкуватися на «одній мові» і розуміти один одного. Дослідження і розробки в галузі маркетингу перестануть бути тягарем для керівника і сприятимуть більш детальної розробки маркетингової стратегії компанії. У свою чергу це внесе визначеність і ясність в діяльність компанії і підвищить її привабливість для інвесторів. Інвестори ж, як відомо, вкладають свої гроші тільки тоді, коли чітко уявляють собі, яким чином вони будуть працювати сьогодні і завтра.

Список літератури: 1. Дей Д. Стратегический маркетинг. - М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. - 640с. 2. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса.-СПб.: Питер, 2002.-416 с. 3. Куденко Н. Управление интеллектуальным капиталом предприятия - Экономика Украины, № 12,2006- с.86-88 4. Венгер В. Организация управления государственными предприятиями: состояние и перспективы- Экономика Украины, №3,2006- с.26-33 5) Ларіна Я. С., канд. екон. наук. Дослідження чинників макросередовища як передумова обґрунтування маркетингових стратегій підприємств АПК // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. С. 164-166.

ЧЕРНОБРОВКІНА С.В., ас., м. Харків, НТУ «ХПІ»

PR-АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО ТА МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Металургійні та машинобудівні підприємства України, як найбільш значимий і прибутковий сектор національної економіки, від рівня якого залежить промисловий потенціал держави, постійно перебувають у центрі уваги суспільства. Машинобудування України представлено підприємствами Київської, Запорізької, Дніпропетровської, Одеської, Луганської та Харківської областей.

Чим більшу частку ринку займає підприємство, тим більшу увагу йому доводиться приділяти захисту активів і репутації. У цьому і полягає головна мета PR великого підприємства - створення стабільного іміджу з великим запасом міцності, здатного витримати можливі кризи.

Для оцінки PR - активності проведено дослідження 17 металургійних та машинобудівних підприємств України. PR - активність кожного підприємства оцінювалась по п'яти напрямам: організація зустрічей, «круглих столів»; наповнення web - сайту підприємства; контакти зі ЗМІ; участь у виставках; благодійна діяльність.

Основними об'єктами PR- активності підприємств стали:

- 1) Державні органи влади та громадськість.
- 2) Інвестори, акціонери, споживачі, потенційні партнери України.
- 3) Співробітники підприємства

4) Зарубіжні інвестори, споживачі, потенційні партнери.

У таблиці 1 розроблено робочий бланк для побудови профілів PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств.

Таблиця 1 – Робочий бланк для побудови профілів PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств

Об'єкти PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств	Сума балів		Середній бал	
	Поточний стан	Бажаний стан	Поточний стан	Бажаний стан
А. Державні органи влади та громадськість	10,41	25,0	2,08	5,0
В. Інвестори, акціонери, споживачі, потенційні партнери України	11,17	25,0	2,23	5,0
С. Співробітники підприємства	9,6	25,0	1,92	5,0
Д. Зарубіжні інвестори, споживачі, потенційні партнери	10,83	25,0	2,17	5,0
УСЬОГО:	42,01	100,0	8,4	20,0

На рис.1 зображено зіставлення профілів нинішньої та бажаної PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств України



Рис. 1 – Зіставлення профілів нинішньої та бажаної PR- активності металургійних та машинобудівних підприємств України

В результаті дослідження PR - активності на українських підприємствах металургійного та машинобудівного комплексу виявлено, що вищезначені підприємства не приділяють достатньої уваги цієї області діяльності. Про це свідчить велика різниця між нинішнім та бажаним профілями.

СЕКЦІЯ 3 - АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

АМБАРЧАН В.С., канд. екон. наук, доц., Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОЧІКУВАНИХ КРЕДИТНИХ ЗБИТКІВ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ З ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ ЗА МСФЗ

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] банки зобов'язані складати звітність за МСФЗ. Більшість операцій банків класифікуються як операції із фінансовими інструментами і, відповідно, методика обліку таких операцій визначається МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Особливої уваги потребує процедура розкриття інформації про фінансові активи, щодо яких банки зобов'язані формувати спеціальні резерви для покриття кредитних збитків. На зменшення корисності переглядаються фінансові активи, що оцінюються за амортизованою собівартістю та справедливою вартістю із відображенням результатів переоцінки в іншому сукупному доході. До операцій, що є об'єктами резервування, належать: надання кредитів, розміщення депозитів, придбання цінних паперів, дебіторська заборгованість за розрахунками з клієнтами та працівниками.

В МСФЗ 9 визначено, що суб'єкти господарювання зобов'язані формувати резерви для покриття очікуваних кредитних збитків за фінансовими активами за наявності ризику непогашення заборгованості позичальником. При первісному визнанні та на кожну звітну дату суб'єкт господарювання переглядає фінансовий актив на ймовірність непогашення контрагентом та визначає очікувані кредитні збитки. Резерв формується в сумі очікуваних кредитних збитків. Очікувані кредитні збитки – це зважена на ймовірність оцінка кредитних ризиків протягом очікуваного терміну утримання фінансових активів, що розраховуються як теперішня вартість різниці між: контрактними грошовими потоками, що має отримати суб'єкт господарювання за умовами контракту та грошовими потоками, які суб'єкт господарювання очікує отримати [2, п. В 5.5.29].

Спосіб розрахунку очікуваних кредитних збитків за фінансовим активом визначається суттєвістю зростання кредитного ризику в звітному періоді в порівнянні з моментом визнання:

1) якщо кредитний ризик за фінансовим активом не зріс суттєво з моменту первісного визнання, визнаються очікувані кредитні збитки протягом 12 місяців (якими будуть кредитні збитки за умов банкрутства позичальника протягом 12 місяців зі звітної дати);

2) якщо відбулося суттєве зростання кредитного ризику з моменту первісного визнання, суб'єкт господарювання визнає очікувані кредитні збитки протягом всього періоду визнання активу в обліку.

Методика розрахунку кредитного ризику, суттєвість зростання якого впливає на процедуру розрахунку очікуваних кредитних збитків, розробляється суб'єктом господарювання. В МСФЗ 9 для розрахунку кредитного ризику рекомендується застосовувати мультифакторну регресійну модель.

В свою чергу, для розрахунку суми очікуваних кредитних збитків протягом 12 місяців рекомендується застосовувати такі підходи:

1) розрахунок на основі ймовірності дефолту – резерв визначається за формулою (1):

$$R = EAD \times LGD \times PD, \quad (1)$$

де EAD – експозиція під ризиком; LGD – частка активів, що буде втрачена внаслідок дефолту; PD – ймовірність дефолту;

2) розрахунок на основі оцінок фактичних дефолтів позичальників за аналогічними фінансовими активами в минулих періодах (аналіз історичних даних) [3].

Варто зазначити, що вітчизняні банки з 2017р. зобов'язані формувати резерви для покриття очікуваних кредитних збитків (попередньо діяла модель понесених збитків) відповідно до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями №351, що розроблене у відповідності з вимогами Базельського комітету банківського нагляду. В Положеннях чітко прописана методика розрахунку резервів за активними операціями із застосуванням методу розрахунку на основі дефолту [4]

Правила розрахунку резерву та процентних доходів за фінансовими активами, що оцінюються за амортизованою собівартістю, різняться залежно від суттєвості зростання ризику та характеру придбаного фінансового активу. Варіанти розрахунків представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Варіанти розрахунку резерву та процентних доходів за фінансовими активами, що оцінюються за амортизованою собівартістю на звітну дату

Варіанти	Ризик	Розрахунок резерву	Розрахунок процентних доходів
1	2	3	4
Придбано не знецінений фінансовий актив			
Варіант 1	Ризик низький або не відбулося суттєвого підвищення з моменту первісного визнання	Резерв розраховується виходячи з очікуваних кредитних збитків протягом 12 місяців з моменту первісного визнання/попередньої звітної дати	Добуток не скоригованої ефективної ставки відсотка і амортизованої собівартості без вирахування сформованих резервів
Варіант 2	Відбулося суттєве зростання кредитного ризику, однак відсутні об'єктивні свідчення збиткових подій	Резерв розраховується виходячи з очікуваних кредитних збитків протягом всього терміну визнання фінансового активу	Добуток не скоригованої ефективної ставки відсотка і амортизованої собівартості без вирахування сформованих резервів
Варіант 3	Виникли об'єктивні свідчення зменшення корисності фінансового активу	Резерв розраховується виходячи з очікуваних кредитних збитків протягом всього терміну визнання фінансового активу	Добуток не скоригованої ефективної ставки відсотка і амортизованої собівартості за вирахуванням сформованих резервів

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Придбано знецінений фінансовий актив			
Варіант 4	Об'єктивні свідчення зменшення корисності фінансового активу відбулися і визнані до моменту його первісного визнання суб'єктом господарювання	Резерв розраховується на основі визнаних змін в очікуваних кредитних збитках за придбаним фінансовим активом з моменту первісного визнання	Добуток скоригованої на кредитний ризик ефективної ставки відсотка і амортизованої собівартості за вирахуванням сформованих резервів

Список літератури: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний режим]: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. International financial Reporting Standard 9 «Financial instruments» / International Accounting Standards Board. – July, 2014. – 233 p. 3. International financial Reporting Standard 9 «Financial instruments»: implementation guidance / International Accounting Standards Board. – July, 2014. – 117 p. 4. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: Затв. постановою Правління НБУ №351 від 30.06.16. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викл., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ», м. Харків
ГОНЧАРОВА Я.І., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільське господарство є однією із основних галузей матеріального господарства, яка забезпечує населення продовольством, а промисловість — сировиною.

Сучасний агропромисловий комплекс є важливим сектором економіки України. У ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві.

Виробництво сільськогосподарської продукції має особливості, що необхідно враховувати при організації бухгалтерського обліку:

- 1) для сільськогосподарських підприємств характерним об'єктом обліку є біологічні активи;
- 2) собівартість продукції визначають у кінці року;
- 3) не нараховують амортизацію на землю;
- 4) обліковують витрати минулих періодів під урожай поточного року і витрати поточного року під урожай майбутніх років;
- 5) рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого;
- 6) витрати обліковують за галузями, культурами, виробничими підрозділами.

Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності про фінансові результати сільськогосподарськими підприємствами визначені П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Сільськогосподарська діяльність визначається як процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції

та/або додаткових біологічних активів. Біологічні перетворення - процес якісних і кількісних змін біологічних активів (тварин або рослин, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди). Згідно до даного положення сільськогосподарською діяльністю є виробництво сільськогосподарської продукції рослинництва та тваринництва, а також додаткових біологічних активів рослинництва та тваринництва.

Відповідно до вимог П(С)БО 30 фінансовий результат від сільськогосподарської діяльності формується з трьох складових:

- 1) фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- 2) фінансового результату від реалізації запасів — сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;
- 3) фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу.

Ведення бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах з урахуванням особливостей передбачає правильність і раціональність організації ведення бухгалтерського обліку. Має забезпечуватися контроль за виконанням планів, своєчасне і правильне документування операцій, забезпечення достовірності даних. Повинен проводитись контроль за збереженням продуктів праці (виращування тварин і рослин). Окрім цього бухгалтерський облік має бути еластичним і мати змогу варіювати при виникненні деяких особливих ситуацій.

АТМАНОВА Є.В., студент, ННІБТ «УАБС» СумДУ, м. Суми

РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ ЩОДО СУТТЄВОСТІ ІНФОРМАЦІЇ

Світові процеси глобалізації та інформатизації змінюють традиційне уявлення про бухгалтерський облік. Інтеграція України у світове економічне товариство привела до того, що бухгалтер, готуючи бухгалтерську звітність, повинен враховувати особливості і можливості як нормативного, так і професійного регулювання, для формування достовірної інформації, на підставі якої користувачі зможуть приймати ефективні економічні рішення. Недостатня обґрунтованість питань застосування професійного судження бухгалтера щодо застосування суттєвості в цих умовах й обумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

В результаті аналізу нормативно-правових актів в області бухгалтерського обліку нами було виявлено, що на сьогоднішній день є три об'єкти застосування професійного судження щодо суттєвості (таблиця 1).

У свою чергу, формування професійного судження бухгалтера щодо суттєвості інформації в умовах невизначеності неминуче несе в собі певну частину ризиків.

Узагальнюючи сучасні підходи до визначення ризику в бухгалтерському обліку, можна говорити, ще це комплексна категорія, виникнення якої обумовлено помилками і неточностями в обліковому процесі, в результаті застосування альтернативних способів обліку, різноманітність трактування нормативних

документів і кваліфікації фахівця. Бухгалтерські ризики притаманні всім етапам облікового процесу: документуванню, реєстрації операції, її оцінкою, відображенню інформації на рахунках бухгалтерського обліку та у формах фінансової звітності.

Таблиця 1. – Об'єкти суттєвості

Об'єкт суттєвості	Застосування порогів суттєвості	Суб'єкт суттєвості
Діяльність підприємства в цілому	Передбачає можливість використання спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємством, обсяги діяльності якого нижче встановленого	Визначається законодавством
Окремі господарські операції та об'єкти обліку	Передбачає альтернативні можливості відображення окремих операцій та об'єктів в обліку	Визначається керівництвом за допомогою встановлення облікової політики (якщо інше не передбачено П(С)БО)
Статті фінансової звітності	Передбачає можливість агрегування (згортання) або окремого наведення статей у фінансовій звітності	Визначається законодавством за допомогою затвердження форм фінансової звітності

Ризики застосування професійного судження щодо суттєвості інформації виникають :

- щодо облікової політики (формування положень облікової політики без урахування особливостей фінансово-господарської діяльності та її масштабів);
- щодо об'єкта бухгалтерського обліку (документальне оформлення та визначення одиниці обліку, класифікація об'єкта, спосіб первісної і подальшої оцінки, метод списання витрат по окремих об'єктах обліку);
- щодо кількісних показників звітності (вибір одиниці вимірювання, визначення суттєвості показників);
- щодо якісних характеристик звітності (формування достовірної, повної, інформації, корисної для підготовки ефективного економічного рішення).

Таким чином професійне судження бухгалтера щодо суттєвості інформації, хоч і збільшує ризик її спотворення в фінансовій звітності, проте найчастіше виступає інструментом для підготування достовірної фінансової звітності. Бухгалтер повинен пояснити і обґрунтувати своє професійне судження щодо суттєвості в примітках до фінансової звітності, для того, щоб уникнути негативного впливу на економічні рішення користувачів.

ГЕДЗ Н.М., студент, Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Для ефективного проведення аудиторської перевірки фінансової звітності або її

компонентів важливе значення має її планування. Планування аудиту відповідно до МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» є обов'язковим та вимагає розроблення програми аудиту.

Метою даного дослідження є удосконалення структури програми аудиту в цілому та програми аудиту розрахунків з покупцями і замовниками зокрема.

Аналіз спеціалізованої науково-практичної літератури свідчить, що науковці та практики визначають програму аудиту як документ, який містить перелік завдань та аудиторських процедур для отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів для формування аудиторського звіту (висновку). В узагальненому вигляді автори наводять такі структурні частини програми аудиту: перелік завдань (аудиторські процедури), виконавці, період перевірки, робочі (звітні) аудиторські документи, якісні аспекти, примітки. На наш погляд, така структура програми аудиту не в повній мірі відповідає її головним завданням: бути детальною інструкцією для виконавців аудиту щодо проведення аудиту; слугувати засобом контролю за роботою виконавців аудиту.

Виходячи з вище наведеного, вважаємо доцільним доповнити структуру програми аудиту такими частинами: твердження, які перевіряються; методи і прийоми. Твердження фінансової звітності або її компонентів у пропонованій структурі програми аудиту матимуть відношення не до усіх завдань аудиторської перевірки, а лише до перевірки об'єктів обліку. Для наочності у таблиці 1 наведено витяг структурних частин програми аудиту розрахунків з покупцями і замовниками.

Таблиця 1 – Витяг з програми аудиту розрахунків з покупцями і замовниками (зразок)

Перелік завдань та аудиторських процедур	Твердження, які перевіряються	Методи і прийоми	Робочі та звітні документи
Процедури по суті:			
1) довгострокової дебіторської заборгованості 2) дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги 3) дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами	Наявність (існування)	Фактичний контроль, підрахунок, підтвердження, опитування	Відомість повної взаємо-зв'язки з контрагентами, листи про підтвердження третіх сторін, письмові пояснення посадових осіб
	Права та зобов'язання	Документальна перевірка, аналіз, підтвердження	Документи про контроль над дебіторською заборгованістю або права на неї інших осіб
	Повнота	Документальна перевірка, аналіз, підрахунок	Довідка про відповідність даних аналітичних, синтетичних регістрів обліку та відповідних статей фінансової звітності
	Оцінка вартості (точність)	Документальна перевірка, аналіз, підрахунок	Довідка про невідповідність оцінки вартості нормативним документам
	Відповідність періоду	Документальна перевірка, аналіз, підтвердження, підрахунок	Довідка та відповідні документи про операції та події в інших періодах, ніж звітний
4) розкриття інформації про дебіторську заборгованість	Подання та розкриття	Документальна перевірка, аналіз, підрахунок	Довідка про неналежне розкриття інформації та її наслідки

Таким чином, виконавці аудиту отримують детальні інструкції щодо тверджень, які необхідно перевірити під час аудиту конкретного об'єкта обліку, та методів і прийомів, які слід застосувати для перевірки цих тверджень. Це також сприятиме підвищенню узгодженості в роботі між членами аудиторської групи та у підсумку до більшої ефективності проведення аудиту. Одночасно такий підхід до формування програми аудиту підвищить ефективність контролю за роботою виконавців аудиту.

ГОНЧАРУК А.А., магістрант, ХКТЕІ, м. Хмельницький

НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В економічно розвинених країнах світу малі підприємства складають основу економіки. В Україні малі підприємства займають значну частку загальної кількості підприємств але слід зазначити що економічна робота на них не побудована належним чином, що спричиняє низьку ефективність функціонування таких підприємств. Ефективність діяльності підприємства можна виміряти рівнем економічної вигоди, який проявляється у фінансових результатах. Фінансові результати відображають всі сторони діяльності суб'єкта господарювання - рівень витрат, доходів, організації, виробництва та ефективність системи управління. Всі ці елементи характеризуються з точки зору економічних показників, що формуються в фінансовій звітності.

Суб'єкти малого бізнесу в процесі свого функціонування ставлять за мету максимізувати ефективність своєї діяльності, але за відсутності досконалого управління це неможливо. Інформація, яка виступає основою для прийняття управлінських рішень, відображається у фінансовій звітності підприємства. Ця інформація повинна відповідати певним правилам, нормам, вимогам нормативних документів та законів, але разом із тим має бути зрозумілою для користувачів.

Збільшення кількості малих підприємств та їх ефективне функціонування, як показує досвід західних країн, сприяє економічному зростанню країни. Тому актуальною є необхідність проведення аналізу показників фінансової звітності малих підприємств для надання достовірної інформації управлінському персоналу і прийняття ефективних рішень щодо оптимізації діяльності малого підприємства.

Оскільки звітність малих підприємств є скороченою то джерелом інформації для аналізу є дані лише «Балансу» та «Звіту про фінансові результати». Основною відмінністю цих форм звітності, яка викликана використанням спрощеного плану рахунків, полягає в скороченій кількості статей балансу та в своєрідній побудові «Звіту про фінансові результати». Характерні особливості інформаційної бази дають можливість проводити аналіз фінансової звітності підприємства та виявляти наявні проблеми в більш короткі терміни. Це надасть змогу керівництву підприємства своєчасно реагувати на проблеми що виникають у діяльності підприємства за допомогою прийняття ефективних управлінських рішень. Таким чином, на малих підприємствах методику аналізу фінансової звітності необхідно максимально наблизити до потреб управління малим підприємством.

Аналіз показників фінансової звітності дає змогу виявлення у звітності

найбільш вагомим проблем, зробити висновки про структуру балансу та фінансових результатів в поточному періоді, а також проаналізувати динаміку цієї структури. Розрахунок окремих індикаторів фінансового стану підприємства показує наскільки ефективно підприємство використовує своє майно а також залучені ресурси для одержання прибутку. Показники рентабельності характеризують ефективність діяльності підприємства з точки зору співвідношення чистого прибутку до виручки від реалізації, доходів і витрат. Аналіз фінансової стійкості підприємства відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку. Також необхідно проаналізувати ступінь ліквідності підприємства. Всі ці показники дають можливість проаналізувати стан підприємства та його тенденції в розрізі різних періодів.

Для ефективного управління підприємством та прийняття дієвих рішень необхідно організувати на належному рівні проведення аналізу фінансової звітності малого підприємства.

ГОРДОПолов В.Ю., канд. екон. наук, доц., заступник декана з навчальної роботи, Київський національний торговельно-економічний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку економічної системи є посилення глобалізаційних процесів, диверсифікація ринків, розширення економічних зв'язків між суб'єктами господарювання – представниками різних країн світу. Зовнішньоекономічна діяльність є, з однієї сторони, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з іншої – чинником економічного зростання національної економіки. Зважаючи на це, процеси зовнішньоекономічної діяльності в цілому та категорія «зовнішньоекономічна діяльність», зокрема, потребують чіткого розуміння та єдиного трактування з урахуванням особливостей глобалізаційних процесів. Здійснивши аналіз літературних джерел та нормативно-правових актів, встановлено відсутність єдиного підходу до трактування поняття «зовнішньоекономічна діяльність», що, в свою чергу, обумовлює проблеми категоріально-понятійного апарату, адже на державному рівні закріплено два визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність», які за своєю суттю є ідентичними на перший погляд, однак мають суттєву відмінність.

Відсутність Положень (стандартів) з бухгалтерського обліку операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності та методичних рекомендацій у даній сфері обумовлюють ряд проблем організаційно-методичного характеру, що потребують вирішення. Також слід відзначити, що зовнішньоекономічні операції суб'єктів господарювання, в частині формування звітності, можуть включатися як до операційної, так і до інвестиційної та фінансової діяльності, що обумовлено існуванням широкого спектру послуг у даній сфері (рис.1.).

В результаті проведеного дослідження, зважаючи на відсутність понятійно-категоріального апарату в сфері зовнішньоекономічної діяльності, вважаємо за доцільне запропонувати закріплення наступних дефініцій в нормативно-правових актах. Зокрема, зважаючи на стрімкі темпи розвитку зовнішньоекономічної діяльності та виходу

вітчизняних підприємств на міжнародні ринки доцільним є, окрім закріплення поняття зовнішньоекономічна діяльність в Господарському Кодексі та поняття зовнішньоекономічні операції в НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», внесення змін в частині зовнішньоекономічних операцій з точки зору їх відображення в фінансовій звітності.

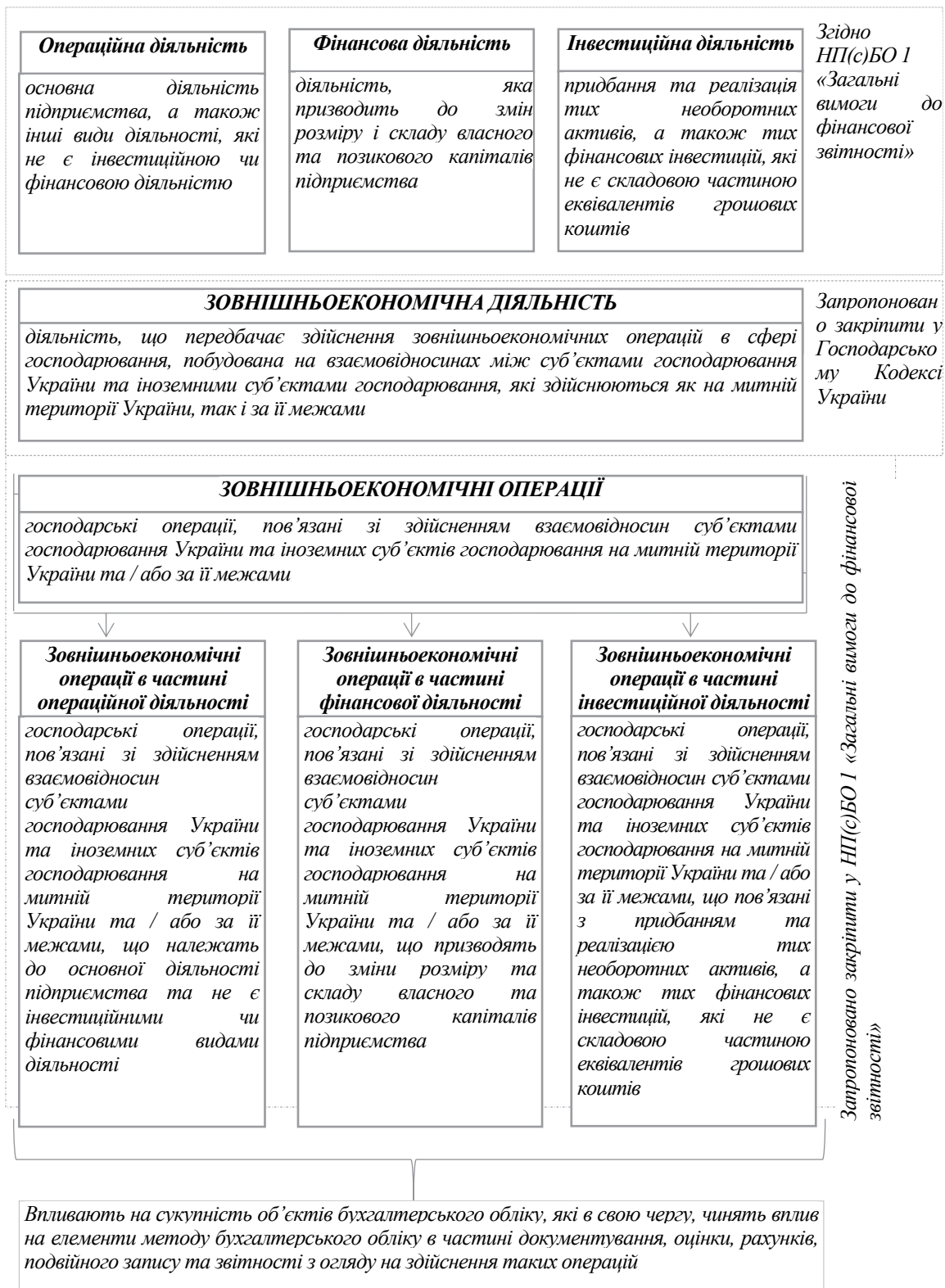


Рис.1 - Зовнішньоекономічна діяльність в системі бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємства

Суб'єкти господарювання провадити свою діяльність як за межами України, так і на її території з вітчизняними та іноземними партнерами одночасно, що обумовлює різну структуру їх операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Таким чином, доцільним є закріплення в НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» понять зовнішньоекономічні операції в частині операційної діяльності, зовнішньоекономічні операції в частині фінансової діяльності та зовнішньоекономічні операції в частині інвестиційної діяльності.

Таким чином, закріплення запропонованих визначень необхідне, з огляду на те, що зовнішньоекономічні операції в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності чинять вплив на сукупність об'єктів бухгалтерського обліку, які в свою чергу, впливають на елементи методу бухгалтерського обліку в частині документування, оцінки, рахунків, подвійного запису та звітності з огляду на здійснення таких операцій.

ДІДИК В.В.

Наук. кер.: **ГАТАУЛЛІНА Е.І.**, канд. екон. наук, ст. викл. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ТА РОЛЬНБУ В ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Проблема організації та функціонування центральних банків на сьогодні є однією з ключових у дослідженні макроекономічних та інституційних процесів. Це обумовлюється насамперед тим, що прийняття тих чи інших рішень у сфері валютної політики суттєво визначає напрям економічного розвитку країни.

Тому можна сказати, що рівень економічного розвитку України напряму залежить від центрального банку. В Україні центральним банком є Національний банк України (НБУ). Він являє собою перший рівень банківської системи.

Національний банк України виконує ряд функцій. Однією з основних його функцій є валютна політика, що тісно пов'язана з грошово-кредитною політикою. Вони є практично невід'ємними частинами економічної політики держави, мають спільні цілі. У розвинутих країнах не робиться різниці між валютною і грошово-кредитною політикою й для їх позначення використовується термін - "монетарна політика".

Основна мета валютної політики є як і в складові монетарної політики це стабілізація курсу національної грошової одиниці та збалансованість платіжного балансу країни[1].

В Україні головним суб'єктом валютної політики є Національний банк. Як передбачено конституцією України, Рада НБУ самостійно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням.

Через валютну політику можна досягти вирішення загальноекономічних цілей держави, таких як: зростання виробництва, зростання зайнятості, стабілізація цін та відсоткових ставок, збалансування платіжного балансу, стабілізація валютного ринку.

Система валютного регулювання в Україні формувалась у складних і суперечливих соціально-економічних умовах. Але з часу незалежності вона

пройшла довгий і складний шлях. Так у 1996 році основним напрямом валютної політики, передбаченим програмою економічних реформ Президента України, було здійснення заходів щодо поступової лібералізації та децентралізації валютного ринку України.

Наслідком таких реформ валютного ринку в Україні, було забезпечення внутрішньої конвертованості та певна стабілізація національної валюти створили передумови для того, щоб Україна в травні 1997 р. могла заявити про приєднання до статті VIII Статуту МВФ. Це означало, що з юридичного погляду в рамках світової валютної системи гривня стала вільно конвертованою валютою за поточними операціями.

Можна зазначити, що стратегічна або структурна валютна політика охоплює досить тривалий період та передбачає проведення довгострокових заходів структурного характеру щодо послідовної зміни валютного механізму, а саме: реструктуризацію платіжного балансу країни, зміни у сфері розрахунків в іноземній валюті, запровадження конвертованості валюти.

В теперішній час національний банк України не зважаючи на всі досягнення за попередні роки, можна сказати не справляється зі своїми завданнями і цілями. Це можна побачити результатами перших 11 місяців 2016 року в готівковому обігу країни банкнот і монет було на загальну суму 294,1 млрд гривень, що майже на 11 млрд менше, ніж на початок 2015 року[4].

Але сьогодні напевно можна вважати, що найважчий період в Україні позаду, гривня вже досить сильно девальвувала, а очищення банківської системи добігає кінця, що дає можливість регулятору зберігати оптимізм[4].

Механізм формування та реалізації валютної політики прогнозує виділення двох основних груп його ефективності: економічних та інституційних.

До економічних складових слід віднести структурні особливості національної економіки, при яких реалізація валютної політики стає ефективною. Коли йдеться про показники, що характеризують національне господарство, то економічні складові можна визначити як макроекономічні, до яких відносяться: збалансованість державних фінансів і розвиненість національної фінансової системи, збалансованість платіжного балансу країни, трансмісію грошово-кредитної політики через внутрішній сукупний попит, симетричність інформації про розвиток національної економіки.

До інституційних груп правомірно віднести як правові, так і організаційні аспекти формування та реалізації валютної політики. Аналіз досліджень, присвячених проблемам монетарної політики центрального банку, дає можливість стверджувати, що для проведення ефективної валютної політики як складової монетарної, необхідні три ключових умови: незалежність центрального банку, відповідальність за проведення валютної політики, інформаційна відкритість і посилення ролі центрального банку у досягненні її кінцевих цілей. Зміцнення інституційної основи валютної політики дозволить підвищити довіру до монетарних органів влади з боку учасників ринку і суспільства в цілому, адже валютний курс як системна складова валютної політики також є складовою інституту довіри.

Отже, валютну політику Національний банк здійснює у загальному контексті єдиної державної грошово-кредитної політики з визначенням курсової політики, яка є складовою частиною політики фінансової стабілізації.

Наявність достовірної та повної інформації про валютну політику Національного банку сприятиме підвищенню передбачуваності його діяльності для учасників фінансового ринку і формуванню у них правильних очікувань щодо майбутніх дій банку. Зниження невизначеності на фінансовому ринку зумовить зменшення витрат у здійсненні валютних операцій для всіх учасників ринку.

Таким чином можна виділити такі принципи удосконалення валютної політики НБУ:

- 1) Загальнонаціональна підпорядкованість
- 2) Узгодженість із монетарним режимом
- 3) Визначення пріоритетів валютної політики
- 4) Обумовлена послідовність
- 5) Рівність конкурентних умов
- 6) Системність фінансового регулювання
- 7) Фінансова стійкість
- 8) Статистичні спостереження
- 9) Упорядкованість

Список літератури: 1. Грошово-кредитна політика в Україні / За ред. В. І. Міщен-ка. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 305 с. – (Бібліотечка банкіра)., 2. Козюк В.В. Трансформація центральних банків в умовах глобалізації: макроекономічні та інституціональні проблеми. – Тернопіль: Астон, 2010. – С. 31., 3. Моисеев С.Р. Инфляционное таргетирование : монография. – М. : Маркет ДС, 2004. – 112 с., 4. Журнал «Forbs». 15 основних тез Валерії Гонтаревої за підсумками року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1408499-15-osnovnih-tez-valeriyi-gontarevoyi-za-pidsumkami-roku>

ЗОЛОТАРЬОВА А.Р., магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ЕФЕКТИВНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Визначення показників фінансового стану підприємств відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринку, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у підприємства коштів для розвитку виробництва, їх неплатоспроможності і, в кінцевому підсумку, до банкрутства, а «надмірна» стійкість буде гальмувати розвиток, збільшувати витрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

Мета аналізу показників фінансового стану полягає не тільки в тому, щоб встановити та оцінити фінансовий стан підприємства, а також і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на його покращення. Фінансовий стан являє собою сукупність показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Аналіз фінансового стану показує, по яким конкретним напрямкам необхідно вести цю роботу. У відповідності з цим результати аналізу дають відповідь на питання, які найважливіші засоби покращення фінансового стану підприємства в конкретний період його діяльності.

На цей час існує велика кількість різноманітних методик, які знаходяться в багаточисельних літературних джерелах, за допомогою яких можна здійснити діагностику фінансового стану, але немає єдиної досконалої методики.

У вітчизняній практиці для оцінки фінансового стану організації використовуються показники розраховані з річної бухгалтерської звітності. При цьому часто обмежуються розрахунками коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності.

У сучасній практиці фінансово-господарської діяльності зарубіжних фірм для оцінки фінансового стану та вірогідності банкрутства найбільш широке застосування отримали моделі Альтмана, Ліса, Таффлера, Спрінгейта. Загальний економічний сенс моделі є функцією від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. Але у вітчизняній практиці ці моделі можуть використовуватися обмежено, оскільки існують відмінності, як у бухгалтерській звітності, так і у формуванні виручки, власного капіталу в Україні і іноземних країнах.

Тому, у практичній діяльності вітчизняного підприємства, з метою ефективного управління його розвитком, доцільно використовувати комплексний підхід до формування системи показників діагностики фінансового стану, який би поєднував показники, розрахунок яких можна здійснити з бухгалтерської звітності та їх інтегральний вплив на фінансовий стан. На нашу думку, необхідно враховувати ще один важливий підхід – рейтингову оцінку фінансового стану підприємства. Така оцінка враховує усі найважливіші показники фінансово-господарської та виробничої діяльності підприємства, тобто господарської активності в цілому. При її побудові враховуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів, стан та розміщення коштів, їх джерела та інші показники.

Таким чином, вибирається сукупність приватних критеріїв, що характеризують різні аспекти фінансової стійкості. Такими критеріями можуть бути: коефіцієнт оборотності запасів; коефіцієнт покриття короткострокових пасивів оборотними активами; коефіцієнт структури капіталу; коефіцієнт загальної рентабельності активів. Провівши розрахунок коефіцієнтів, далі встановлюється значущість кожного приватного критерію відповідно до його впливу на фінансову стійкість. Потім розраховуються співвідношення між значеннями приватних критеріїв і їх нормативними значеннями. В результаті формується комплексний індикатор фінансової стійкості, який дозволить своєчасно приймати заходи для зниження фінансових труднощів, об'єктивніше складати плани розвитку організації.

КАЛАМБЕТ С.В. (ЮДИНА С.В.), д-р. екон. наук, зав. каф. фінансів та обліку, Дніпровський державний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Ефективність фінансового планування повинна вимірюватися системою базових показників чи критеріїв. Запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення. Застосування в системі управління фінансового планування сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та їх конкурентоспроможності, покращанню регулювання підприємствами. Це забезпечить стійкий розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання, а також сприятиме збалансуванню фінансів реального сектору економіки [1, с.26].

Планування як базовий елемент в управлінському циклі спрямоване на

досягнення цілей функціонування підприємства: збільшення прибутку, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та надійності роботи підприємства як у сьогоденні, так і в майбутньому. Цьому сприятимуть збільшення обороту, прискорення оборотності капіталу, підвищення продуктивності праці та інші чинники, які плани мають кількісну визначеність. Будь-яка ідея, відображена у плані як перспектива розвитку підприємства, повинна бути економічно виправдана, що передбачає проведення розрахунку економічного ефекту, порівняння його з додатковими витратами, загальними витратами і ресурсами. Розрахунок ефекту потребує знання взаємозв'язків економічних показників і методики їх визначення. Економічний ефект плану залежить:

- 1) від підприємницької спрямованості дій;
- 2) взаємозв'язки елементів і структур підприємницької діяльності;
- 3) забезпеченості плану ресурсами.

Економічний ефект зазвичай вимірюється в абсолютних показниках (приріст виручки, приріст прибутку, скорочення витрат), а економічна (комерційна) ефективність у відносних показниках: відношення ефекту до додаткових витрат, ресурсів, інвестицій [2,с.18].

Формування умов успішної реалізації планів і досягнення високих показників у розвитку підприємства залежать від ступеня обґрунтованості планових показників, а також прогнозованого ефекту. Залежно від виду плану ефект і ефективність може вимірюватися різними показниками. Основне правило визначення ефекту: встановлення прямої залежності між запланованими діями з відповідними показниками і результатом (наприклад, удосконалення мотивації персоналу впливає на зростання продуктивності праці, що приводить до умовного вивільнення певної чисельності працівників, а це, в свою чергу, - до відносного скорочення витрат на оплату праці). При цьому розрахунок ефективності проводиться за комплексом показників, що відображають різну ступінь результативності використання ресурсів і часу. Розраховані планові показники ефективності необхідно порівняти з аналогічними фактичними за звітний (попередній) період. Якщо з об'єктивних причин в наступному плановому році деякі показники знижуються, то необхідно передбачити заходи щодо їх підвищення у другому та наступних роках, що доцільно відобразити в пояснювальній записці до плану. Для цього розробляється досить конкретний та обґрунтований комплекс заходів з розрахунками витрат та ефекту.

Таким чином, для кожного плану доцільно розраховувати показник ефекту, що забезпечує необхідні позитивні зміни в діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент [Текст] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. - Чернівці: ЧДІЕУ.-2005.- 456с., 2. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятий или как эффективно управлять финансами[Текст] / С. Ковтун. - Х.:Фактор, 2007.- 336с.

КУСЛІЙ В.О., асп., каф. обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

В сучасних умовах розвитку проблемним питанням є механізм формування фінансового результату, адже залежно від того для яких цілей він визначається буде

залежати його величина. Відомим є те, що визначення фінансового результату є заключним етапом досягнення будь якої мети. З точки зору, бухгалтерського обліку, визначенням фінансового результату завершуються всі звітні періоди. Однак, проблема полягає в іншому: навіть якщо розраховувати фінансовий результат відповідно до чинного законодавства можна отримати розбіжності між величиною, розрахованою за бухгалтерським законодавством та податковим. Це також стосується ситуації, коли підприємство функціонує в різних країнах, де є розбіжності у законодавстві щодо визначення величини фінансових результатів. Розбіжності також виникають між величиною облікового фінансового результату та економічного фінансового результату. Зокрема, «розбіжності між економічним та бухгалтерським прибутком ще більше зростають за рахунок того, що з прибутку, якого ще реально немає, підприємство повинно нараховувати та сплачувати до бюджету податок на прибуток» [4, с. 145].

Що стосується міжнародної практики, то як зазначає Р.Скалюк [2] «у міжнародній практиці можна виділити три основні підходи до визначення величини фінансового результату діяльності підприємства:

1) фінансовий результат (financial result) розглядають, як зміну величини чистих активів підприємства протягом звітного періоду (1.). Розмір чистих активів (net assets) визначається, як вартісна оцінка сукупного майна підприємства за вирахуванням загальної суми його заборгованості та додаткових внесків власників.

$$\Phi P = \Delta \text{ЧА} = (\text{ЧА}^1 - \text{ЧА}^0) \quad (1)$$

де ΦP – фінансовий результат; $\Delta \text{ЧА}$ – зміна величини чистих активів; ЧА_0 , ЧА_1 – величина чистих активів на початок та на кінець звітного періоду відповідно.

2) фінансовий результат виступає як різниця між величиною доходів та витрат діяльності підприємства (2):

$$\Phi P = D - B \quad (2)$$

де D – доходи діяльності підприємства; B – витрати діяльності підприємства.

3) фінансовий результат трактується, як зміна величини власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду (3):

$$\Phi P = \Delta BK = (BK_1 - BK_0) \quad (3)$$

де ΔBK – зміна розміру власного капіталу; BK_0 , BK_1 – величина власного капіталу на початок та на кінець звітного періоду відповідно».

Досвід міжнародної практики бухгалтерського обліку, як зазначено Л.Г. Ловінською [1] «передбачає два головні методи визначення фінансового результату діяльності підприємства:

1) балансовий метод, який передбачає визначення фінансового результату на підставі основного балансового рівняння, за яким величина активу підприємства відповідає сумі власного капіталу (статутний, резервний, додатковий капітал, прибуток минулих років) та зобов'язань суб'єкта господарювання. За такого підходу, показник фінансового результату буде відображати зміну вартості чистих активів протягом звітного періоду;

2) метод «витрати – випуск» в основу якого покладено модель В. Леонтьєва.

Розрахунок фінансового результату проводиться шляхом співставлення доходів та витрат діяльності підприємства, з наступними коригуванням даної різниці на суму зміни залишків запасів та вартості незавершеного будівництва впродовж звітного періоду».

Таблиця 1. Визначення фінансового результату в зарубіжних країнах [1]

Види обліку	Тип модуля у планах рахунків	Класи бухгалтерських рахунків	Метод визначення фінансового результату	Звітність
1	2	3	4	5
Фінансовий облік	Балансовий	«Необоротні активи», «Запаси», «Капітал», «Довгострокові зобов'язання», «Поточні зобов'язання», «Забезпечення»	1. Результат = Актив – Капітал – Зобов'язання. 2. Зміна вартості чистих активів на початку і наприкінці звітного періоду	Фінансова звітність (бухгалтерський баланс)
	Витрати випуск	«Витрати за елементами», «Витрати за видами діяльності», (Франція), «Витрати за функціями підприємства» (США, Канада, Великобританія), «Доходи (за видами діяльності або функціями підприємства)»	Результат = Доходи - Витрати	Фінансова звітність (звіт про фінансові результати)
Управлінський облік	Відображення результату фінансового обліку	«Фінансовий результат за центрами відповідальності», «Аналітичний фінансовий результат»	Відображений результат фінансового обліку деталізується, перегруповується відповідно до мети аналізу ефективності діяльності	Внутрішня звітність за даними управлінського обліку

Однак, метод «витрати-випуск» використовується найчастіше, тоді як розрахунок фінансового результату за балансовим методом здійснюється здебільшого на малих підприємствах. Є ще один метод визначення фінансових результатів, що поширений у зарубіжних країнах, проте, він відноситься до управлінського обліку.

Таким чином, як видно з даних, наведених в табл.1, величина фінансових результатів, обчислених за наведеними методами, може мати суттєві розбіжності. Що стосується балансового методу, за яким результат розраховується як різниця між активами та капіталом із зобов'язаннями. Даний метод, як зазначає М.В. Патарідзе-Вишинська [2] «технічно можна подати як різницю суми залишків активних і пасивних рахунків. Цей спосіб можливий тому, що всі операційні рахунки (рахунки доходів і витрат) закриваються на дату складання балансу і залишків не мають».

Отже, метод «витрати – випуск», що використовується у наведених зарубіжних країнах деякою мірою схожий на механізм визначення фінансового результату, що використовується на вітчизняних підприємствах. Однак, порівняно з методами визначення фінансового результату в зарубіжних країнах, вітчизняний досвід розрахунку фінансових результатів наводить лише один механізм, що визначений чинними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Список літератури: 1. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату у системі бухгалтерського обліку підприємств/ Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 58–65. 2. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний та зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська. // Економіка. Управління. Інновації. - 2010. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2010_2_33.pdf. 3. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії [Електронний ресурс] / Руслана Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/822/2/ГЕВ_2010_v28_No3-R_Skaljuk-Concept_of_financial_results_of_18.pdf. 4. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / Л.В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матесіч та ін.; за заг. ред. Л.В. Нападівської. – К.: Київ. Нац. торг.- екон. ун-т, 2008. – 735 с.

КЛИМ Г.Д., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Наук. кер.: **СТОЛЯР Л.Г.**, канд. екон. наук, ст. викл. каф. обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Одним із найважливіших податків у системі оподаткування України є податок на додану вартість. Він є одним із головних джерел доходів бюджету в Україні. Саме він стимулює експорт, забезпечує стабільність надходжень до бюджету та має велике значення для фіскальної стабільності в країні, є одним із головних джерел доходів бюджету в Україні. Станом на 30.09.2016 р. надходження податку на додану вартість до державного бюджету становить 232 658 млн грн, в той час коли надходження податку на доходи фізичних осіб становить тільки 55 317 млн грн, надходження акцизного податку 81 892 млн грн [1].

Питання, які пов'язані з дослідженням сутності, механізму справляння та призначення ПДВ розглядалися в наукових працях таких учених: Є. Аткинсона, Д. Бодіна, Л. Єбріла, Д. Стігліца, Р. Хариса. В. Андрущенко, З. Варналія, О. Десятнюка, Т. Єфименка та ін. Незважаючи на велику чисельність наукових праць, що присвячені дослідженню ПДВ, на сьогодні залишаються невирішені проблеми шляхів збереження фіскальної ефективності ПДВ за умови активізації регуляторної функції податків, що визначає актуальність даної теми.

Існує багато тлумачень визначення «податку на додану вартість», зокрема, податок на додану вартість – це непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент) [2]. В Податковому кодексі України дане поняття не визначається.

Податок на додану вартість сплачується на всіх етапах руху товарів.

На сьогоднішній день в Україні порядок обчислення і сплати податку на додану вартість регламентується Податковим кодексом України. При продажу товарів

підприємство закладає в його ціну суму податку на додану вартість. Після того, як покупець придбає товар, а кошти від продажу надійдуть на підприємство, одержаний дохід зменшується на суму податку, а податок сплачується до бюджету.

Стягування податку безпосередньо полегшують універсальні, тобто єдині ставки та контроль державних податкових органів. Досвід функціонування податкових систем розвинутих країн створив пристосування до різних станів економіки [3].

Порядок визначення суми податку, що підлягає відшкодуванню з Державного бюджету України визначено ст. 200 Податкового кодексу [4]. Сума ПДВ, що підлягає сплаті до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду.

При позитивному значенні суми, вона підлягає сплаті до бюджету, а при від'ємному значенні – враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні звітні періоди, а в разі відсутності податкового боргу – зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного періоду.

Щодо платників, які не мали права на бюджетне відшкодування у зв'язку з обмеженнями, встановленими Податковим кодексом, то такі платники мають право в рядку 24 податкової декларації з ПДВ відображати залишок від'ємного значення податку до повного його погашення або шляхом нарахування податкового зобов'язання, або шляхом отримання права на бюджетне відшкодування [4].

Отже, механізм стягнення податку на додану вартість в Україні не є досконалим та має ряд недоліків. Тому існує необхідність його реформування. Зокрема, шляхом зниження ставки оподаткування, при цьому необхідно встановити критерії віднесення продукції до тієї чи іншої групи. Необхідно зменшити кількість пільг, що дасть змогу зменшити податковий тиск на платників що зумовить підвищення суми надходжень до бюджету. Також при зменшенні ставки податку у суб'єктів господарювання може з'явитися стимул до збільшення обсягів виробництва продукції та надання послуг, що забезпечить зростання загальної суми доходів бюджету.

У подальшому необхідно поступово переходити до диференційованої шкали ставок, керуючись принципами: товари першої необхідності – знижена ставка, товари розкоші – підвищена ставка, усі інші товари – стандартна ставка.

Список літератури: 1. Доходи бюджету України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>, 2. Податок на додану вартість – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D1%83_%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C, 3. Кобилянська О.І. Фінансовий облік: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.:Знання, 2007. – 473 с., 4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

РИБОЧКІНА Т.Ю., студент, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка

ПЛАТІЖНІ КАРТКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В сучасних умовах для оплати товарів, послуг, перерахування коштів та інших операцій з грошовими коштами широко використовується спеціальний засіб платежу у вигляді банківської платіжної картки.

Платіжна картка – це спеціальний платіжний засіб у вигляді виготовленої і

виданої пластикової або іншого виду картки для оплати товарів та послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, одержання готівки у касах банків, у банкоматах та інших розрахункових операцій за договором між банком і клієнтом.

Користувачі мають право використовувати спеціальні платіжні засоби для здійснення платіжних операцій відповідно до режимів рахунків та умов договору з емітентом. Можуть застосовуватися наступні платіжні схеми: дебетова, дебетово-кредитна та кредитна. Найбільш поширеною є дебетова схема, яка передбачає здійснення користувачем платіжних операцій з використанням спеціального платіжного засобу в межах залишку коштів, які обліковуються на його рахунку.

Сфера використання готівкових грошей у народному господарстві обмежена порівняно з безготівковими розрахунками, і в основному їх використовує населення. Тому безготівкові розрахунки, мають ряд переваг над готівковими грошима:

1) по-перше, зменшуються затрати праці і відсотки, пов'язані з використанням готівкових грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);

2) по-друге, сприяє безперервному кругообігу коштів. Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу;

3) по-третє, максимально пришвидшується оплата придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні поліпшує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання.

Протягом останніх десяти років роль головного інструменту безготівкових розрахунків взяли на себе платіжні картки. А за останні п'ять років частка безготівкових платежів з використанням платіжних карт збільшилась у 4 рази, завдяки розвитку електронного банкінгу, ринку платіжних карток, збільшенню кількості платіжних терміналів. Національний банк України у листопаді 2013 року звітував про старт модернізованої Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), результатом модернізації якої стане підвищення якості проведення розрахунків платіжними картками всередині країни, зниження вартості та підвищення безпеки таких розрахунків.

Спостерігається тенденція розвитку безготівкових платежів, хоча їх частка у структурі грошового обороту залишається невеликою, не дивлячись на динамічний розвиток емісії платіжних карток. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти. Не виконується основна функція карткових систем – переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму. Картки, емітовані українськими банками, використовуються більш як у 20 разів частіше у разі зняття готівки, ніж для розрахунків за товари та послуги.

Практика переходу на систему безготівкових розрахунків є пріоритетною і дозволяє підвищити ефективність всієї фінансової системи країни.

САВЧУК Є.С., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ АСПЕКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА В ПРАЦЯХ НАУКОВЦІВ

Серед розв'язання фінансово-господарських проблем особливе місце займає

облік виробничих запасів. У працях відомих вітчизняних учених, зокрема П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Верхоглядової, З.Б. Живко, М.С. Пушкаря та інших, досліджено широке коло питань, пов'язаних із методологічними і методичними підходами щодо обліку й аналізу раціонального використання виробничих запасів підприємства.

Дослідники аналізують широке коло проблемних питань пов'язаних з запасами, в основному це уточнення категорійного апарату, аналіз і уточнення методів оцінки запасів, особливості їх обліку та контролю, а також автоматизація обробки даних і удосконалення комп'ютерних технологій та систем, пов'язаних з обліком виробничих запасів.

Для визначення перспективних напрямків дослідження аспектів щодо запасів, проаналізуємо тематику дисертацій вітчизняних науковців, щодо бухгалтерського обліку, аналізу і контролю запасів на підприємствах різного спрямування (табл. 1).

Таблиця 1 – Тематика дисертацій вчених на досліджувану тему, систематизована за роком захисту

ПІБ	Рік захисту	Тема	Науковий ступінь	Місто
1	2	3	4	5
Басенко О.В.	2008	Облік і аудит запасів та аналіз ефективності їх використання.	к.е.н.	Київ
Карабзан І.А.	2009	Облік і аналіз виробничих запасів (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств)	к.е.н.	Київ
Любезна І.В.	2009	Облік і внутрішньогосподарський контроль матеріальних запасів	к.е.н.	Тернопіль
Михалевич С.Г.	2009	Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика	к.е.н.	Київ
Тичук З.Д.	2009	Облік виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах	к.е.н.	Київ
Юрчишена Л.В.	2009	Управління формуванням виробничих запасів підприємств харчової промисловості	к.е.н.	Київ
Андрос С.В.	2010	Облік і аналіз виробничих запасів на підприємствах кондитерської галузі України	к.е.н.	Київ
Дроботя Я.А.	2011	Управління логістикою матеріальних запасів аграрних підприємств	к.е.н.	Полтава
Косенко О.С.	2011	Моделювання системи управління виробничими запасами на основі нечітких множин	к.е.н.	Донецьк

Отже, виходячи з проаналізованої таблиці, щодо тематики дисертацій вчених, можна зробити висновок, що питання, пов'язані з виробничими запасами є досить актуальними. Залишається досить багато нерозкритих питань, які науковці намагаються дослідити і відобразити у своїх дисертаціях, зокрема, це теми обліку і контролю запасів на підприємстві, управління формуванням бази матеріальних ресурсів та ефективністю їх використання. Також тема запасів є досить обширною,

адже на кожному підприємстві, різних напрямків діяльності, є свої виробничі запаси, саме тому в законодавстві України цій темі присвячено стільки уваги.

Проаналізувавши всі наукові дослідження з вибраної теми, можна дійти висновку, що вона є досить актуальною на даному етапі розвитку економіки, адже постійно збільшується кількість матеріаломістких підприємств і залишається досить багато проблемних питань з обліку, аналізу та контролю використання ними своїх матеріальних ресурсів, тому науковці намагаються якнайкраще розкрити проблематику цього дослідження, що і видно з розглянутого підрозділу.

КУХАР В.Є., студент, Українська академія друкарства

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В умовах кризового стану економіки країни особливо актуальним є проведення аналізу фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва з метою визначення напрямів їх ефективного розвитку. Дослідження методичних аспектів фінансового аналізу свідчить, що проблема формування методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств малого бізнесу ще остаточно не вирішена.

В наукових публікаціях висвітлено ряд методичних підходів до фінансового аналізу на підприємствах малого бізнесу, з врахуванням особливостей його інформаційної бази. Ряд авторів [1, 2] вважають доцільним проведення аналізу фінансової звітності підприємства шляхом застосування: експрес-діагностики та комплексного аналізу із застосуванням системи показників для інтегральної оцінки фінансової звітності малого підприємства. При цьому експрес-діагностику пропонується проводити на основі: аналізу економічного потенціалу підприємства; аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства [2]. Комплексний аналіз фінансової звітності малого підприємства передбачає проведення: вертикального та горизонтального аналізу балансу; аналізу якісних змін у майновому стані; оцінку наявності негативних статей у звітності; аналізу показників фінансового стану та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; горизонтальний та вертикальний аналіз показників звіту про фінансові результати; комплексну оцінку результатів діяльності підприємства, розроблення висновків та рекомендацій [2]. З врахуванням умов фінансової кризи підприємств особливо важливими є такі напрями аналітичної роботи, як: проведення аналізу платоспроможності та ліквідності підприємства, оцінка фінансової стійкості підприємства, аналіз ділової активності підприємства, аналіз фінансових результатів діяльності та показників рентабельності, аналіз кредитоспроможності підприємства; аналіз інвестиційної привабливості та діагностика ризику банкрутства підприємства. Гоголь Т.А. виділяє такі напрями фінансового аналізу суб'єкта малого підприємництва: аналіз фінансового стану; аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, аналіз фінансових результатів діяльності [1]. Заслуговує уваги методику аналізу діяльності суб'єктів малого підприємництва підприємств, що базується на системі збалансованих показників за напрямками: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, персонал та розвиток [3].

Основними проблемами проведення фінансового аналізу діяльності підприємств малого бізнесу є: застосування нормативних значень показників, які не

враховують галузевих особливостей діяльності підприємств, запропоновані методики аналізу спрямовані на ретроспективний аналіз, окремі методики містять застарілі назви форм звітності. З метою удосконалення проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств доцільно: покращити його інформаційне та уніфікувати методичне забезпечення; розробити методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану малого підприємства.

Список літератури: 1. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія / Т.А. Гоголь. – Чернівці : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 с. 2. Лисенко А. М. Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства /А. М. Лисенко, Ю. Ю. Недовоз // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 136 – 143. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(2\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_25) . 3. Лебедева Э. Е. Особенности проведения анализа на малых предприятиях как одного из этапов работы над сбалансированной системой управления // Российское предпринимательство. — 2008. — № 4 Вып. 2 (109). — с. 34-37. Режим доступу: <https://bgscience.ru/lib/3300/>

МЕЛЬНИЧУК І.І., канд. екон. наук, доц. каф., ХКТЕІ, м. Хмельницький
ЗАМОРОЗНА К.О., студент, ХКТЕІ, м. Хмельницький

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ

Процес управління на підприємстві розпочинається з аналізу інформації, яка накопичується в системі бухгалтерського обліку і рівень деталізації якої залежить від потреб її користувачів. Задоволення цих потреб – ключове завдання організації обліку, вирішення якого лежить в площині облікової політики та можливостей програмного забезпечення підприємства. Оскільки елементом облікової політики є виробничі запаси і саме дана ділянка обліку вважається однією з найбільш трудомістких, у дослідженні пропонується зосередити увагу на першочергових заходах, які дозволять формувати доречну для аналітичних потреб інформацію, а саме – класифікації запасів.

Основне завдання класифікації виробничих запасів – формування масиву даних про активи, що згруповані за певними ознаками. Враховуючи напрацювання вітчизняних і зарубіжних вчених у частині ознак класифікації виробничих запасів варто відмітити, що традиційними у вивчення видів виробничих запасів є такі підходи:

- 1) бухгалтерський (за субрахунками);
- 2) економічний (виходячи із призначення і ролі окремих видів виробничих запасів на різних стадіях операційного циклу підприємства);
- 3) технічний (залежно від технічних ознак);
- 4) природничий;
- 5) господарський (за сферами діяльності суб'єкта);
- 6) формування собівартості тощо.

Проте, в умовах розширення аналітичних можливостей програмних продуктів та зростання числа запитів користувачів у частині підвищення ефективності використання виробничих запасів представлені підходи до класифікації поступово втрачають свою актуальність. З урахуванням зазначеного, вважаємо за необхідне виділити системний підхід, що дозволяє розглядати класифікацію виробничих запасів в єдності трьох складових: теорії, концепції розвитку та методики.

Теоретична складова передбачає вивчення видів запасів виходячи з нормативно-правової бази, даних бухгалтерського та управлінського обліку, постулатів економіки та інших наук.

Дослідження різновидів виробничих запасів з урахуванням специфіки діяльності підприємства дозволяє побудувати логічних зв'язок між усіма процесами за участю виробничих запасів й виділити проблемні аспекти та їх наслідки. Окреслення можливих альтернатив у процесах є прерогативою концептуальної складової класифікації. Наприклад, розглядаючи виробничі запаси як основну складову собівартості виготовленої продукції, постають питання, пов'язані з їх нормуванням, документуванням, методом списання тощо.

Наявність проблем у процесі використання запасів вимагає від підприємства застосування різних аналітичних процедур, які в сукупності формують алгоритм дій суб'єкта, направлених на мінімізацію втрат та підвищення ефективності використання виробничих запасів. Тому вивчення даних активів на методичному рівні дозволяє сформувати загальну інформаційну облікову модель підприємства, що буде базуватися на засадах комплексності, правомірності, повноти та гнучкості.

Таким чином, виділення системного підходу у класифікації запасів сприятиме побудові зазначеної моделі, що в свою чергу дозволить наблизити функції управління та обліку, зокрема, до організаційних центрів, в яких безпосередньо здійснюються господарські процеси, виникають витрати, створюються результати діяльності.

МІЗЯКІНА Н.О., асп., Житомирський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Фінансова звітність є основним інформаційним джерелом оцінки підприємства та аналізу показників його діяльності у всьому світі. На її основі приймаються важливі та принципові рішення у сфері бізнесу.

Журнал Forbes при формуванні рейтингу 2000 найбільших компаній використовує чотири показники – ринкову капіталізацію, величини виручки, чистого прибутку, активів. Причому три останні з них – бухгалтерські, їх джерелом є фінансова звітність компаній за останній фінансовий рік [6].

Тому за таких умов у користувачів неправдивої фінансової звітності виникають ризики щодо прийняття нерациональних рішень. Ризики фальсифікації фінансової звітності – ймовірність викривлення чи спотворення даних фінансової звітності за умов існування факторів ризику фальсифікації звітності підприємства, можливості її здійснення та суб'єкта даного явища.

Дослідженням питань у сфері фальсифікації фінансової звітності займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С.М. Бичкова, М.Ю. Брюханов, М. Баукус, А.В. Озеран, С. Сімпсон, Л.В. Сотнікова, Д. Неар, С.Ф. Легенчук, М.М. Шигун та інші.

Оскільки достовірна та правдива фінансова звітність – це важливий і необхідний елемент розвитку фінансового ринку, в тому числі, українського, сучасна ситуація в країні та за її межами вимагає максимальної довіри учасників світового ринку один до одного, розуміння реального стану діяльності конкретного суб'єкта господарювання з урахуванням всіх можливих ризиків його діяльності. Тому інформація, яка представлена у фінансовій звітності підприємства повинна

формуватися на принципах довіри та стабільності.

Найбільш поширеними способами викривлення інформації у фінансових звітах підприємства: є спотворення інформації щодо виручки та прибутку підприємства, використання некоректних оцінок визначення справедливої вартості активів та зобов'язань, суттєве завищення вартості активів, формальний підхід до формування інформації у примітках до річної фінансової звітності.

Серед важливих методів виявлення та запобігання фактам спотворення інформації у звітах підприємства – це дослідження особливостей нормативного регулювання попередження фальсифікації фінансової звітності, зокрема аналіз норм вітчизняного і міжнародного законодавства з метою їх гармонізації та уникнення колізій.

В Україні державне регулювання операцій щодо попередження фальсифікації звітності здійснюється за допомогою Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [1], у якому зазначено, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі, та П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” [5], де надається класифікація подій після звітної дати і чітко визначаються методи відображення змін у обліку та звітності, що є наслідками таких подій. Що стосується міжнародного регулювання даного питання, то підприємства різних країни, які складають фінансову звітність відповідно до рекомендацій міжнародних стандартів користуються нормами таких стандартів, як Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 10 “Події після дати балансу” [2], Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки” [3] та Міжнародні стандарти аудиту (МСА) 560 “Подальші події” [4].

У процесі дослідження особливостей регулювання операцій щодо попередження фальсифікації звітності визначено особливості нормативного регулювання виправлення помилок у звітності підприємства на міжнародному та національному рівні, проаналізовано суттєві відмінності положень національного та міжнародного стандартів в частині виправлення помилок у фінансових звітах, які полягають у відсутності ряду положень у чинному П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”, зокрема у П(С)БО 6 не визначено: дати затвердження фінансових звітів у випадку, коли ці звіти після їх затвердження керівництвом надаються акціонерам (або Спостережній раді) для затвердження; порядку оновлення інформації, якщо суб'єкт господарювання після дати балансу отримує інформацію про умови, що існували на дату балансу; відсутня чітка регламентація питань щодо розкриття інформації суб'єктами господарювання про дату затвердження фінансових звітів до випуску, про те, хто дав дозвіл на затвердження звітів та факт внесення змін власниками (або іншими особами) до фінансових звітів.

З метою усунення неузгодженостей в нормативних документах вітчизняного та міжнародного рівнів, варто внести доповнення у П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” в частині зазначених вище питань, що у підсумку сприятиме гармонізації вітчизняної й міжнародної облікової регламентації щодо порядку виправлення помилок у фінансових звітах підприємств України.

Список літератури: 1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, затверджений Верховною Радою України від 16.07.1999 № 996-XIV. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 10 “Події після звітного періоду”, від 1 січня 2005 року, зі змінами. 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки, від 01.01.2012 року, зі змінами. 4. Міжнародні стандарти

контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 року № 137, зі змінами. 6. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение / Л. В. Сотникова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011. – 208 с.

ПАЛЬОНКО О.С., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ДЗЮБА О.М., канд. екон. наук, доц., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ЕЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРУВАННЯ

Сплата податків, як і сама податкова система України в цілому, переживає нелегкі часи реформування. Податковий кодекс України прийнятий не так давно. Проте, за 6 років після його прийняття (кодекс був прийнятий 23.12.2010р.) було багато чого вже змінено. Це стосується і самих податків та зборів, їх ставок, змісту та структури податкових декларацій, а також форми подання податкової звітності.

Разом з цим, дивлячись на стрімкий розвиток новітніх технологій, податкова система також повинна підлаштовуватися до них. До прикладу можна сказати про нововведення 2016 р. – це запровадження електронного декларування доходів.

У наукових джерелах досить детально досліджено питання щодо поняття, характеристики та стану впровадження і роботи електронного декларування в Україні. Провідними авторами у даній галузі є такі фахівці як В.Л. Андрущенко, І. Владимировський, О.Д. Данілов, О.Демченко, М.В. Жернаков, О.Мостовенко, І.Муратов, П.В. Пашко, Л.П. Сідельникова, та інші.

Так, 15 березня 2016р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей подання службовими особами декларацій на майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру у 2016 році», який спрямовується на запровадження функціонування системи подання, а також оприлюднення декларацій осіб, що є уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, інші посадові особи юридичних осіб публічного права та інші особи, які зобов'язані подавати декларацію відповідно до Закону України «Про запобігання корупції».

Як зазначається у ст. 45 Закону України «Про запобігання корупції», суб'єкти декларування зобов'язані подавати декларацію особи, уповноваженої на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, за минулий рік за формою, що визначається Національним агентством шляхом заповнення на офіційному веб-сайті Національного агентства з питань запобігання корупції (НАЗК). З метою захисту інформації державні органи мають здійснити заходи із забезпечення надання послуг електронного цифрового підпису суб'єктам декларування на безоплатній основі в [1].

Національним агентством з питань запобігання корупції (НАЗК) 10 червня 2016 року було прийнято рішення про початок роботи системи електронного декларування з 1 вересня 2016 року.

Існує декілька типів електронних форм декларацій:

- 1) щорічна (податковим періодом є попередній рік);
- 2) перед звільненням особи (податковим періодом є період, що не був

охоплений попередніми поданими деклараціями);

3) після звільнення особи (податковим періодом є рік, у якому особа звільнилася);

4) особи – кандидати на посаду, якщо така посада належить до переліку посад суб'єктів декларування.

Згідно ст.172 Кодексу України про адміністративні правопорушення за несвоєчасне подання електронної декларації може наступати відповідальність, у разі якщо це вчинено без поважних причин. Також відповідальність настає за подання недостовірних відомостей у декларації особи. Вид такої відповідальності залежить від розміру різниці між дійсними даними та недостовірною інформацією (ст.336 Кримінального кодексу України) в [2,3].

Тому, розглянувши основи впровадження електронного декларування можна сформулювати певні переваги та недоліки їх подальшого застосування на практиці.

До основних позитивних рис необхідно віднести:

- 1) значна економність робочого часу платниками податків;
- 2) скорочення термінів проведення перевірок щодо документів;
- 3) збільшення оперативності обробки отриманих даних у податковому органі.

Незважаючи на переваги, існує також ряд недоліків, зокрема:

- 1) понесення додаткових витрат на програмне забезпечення для реалізації даного завдання;
- 2) можливі певні перебої в роботі обладнання, що понесе за собою втрату даних, та повторне їх введення;
- 3) при звірці документів можливе виявлення помилок, в результаті чого необхідно отримувати також інформацію в паперовому вигляді в [4].

Отже, зважаючи на вищенаведене, однозначно можна стверджувати, що попри всі недоліки, електронне декларування має такі посісти вагоме значення в житті українських платників податків, задля спільного блага.

Список літератури: 1. Закон України «Про запобігання корупції» №1700-VII від 14.10.2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>, 2. Кодекс України про адміністративні правопорушення № 8073-X від 07.12.1984р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>, 3. Кримінальний кодекс України №2341-III від 05.04.2001р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>, 4. Інтернет газета «Ігрис». Електронна звітність податківців. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.igris.com.ua/news/>

ПАЛЬОНКО О.С., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ГЛАДІЙ І.О., канд. екон. наук, доц., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ ЗА УМОВ БАГАТОСОРТНОГО ВИРОБНИЦТВА

Першочерговим завданням для будь-якого підприємства є можливість впливу на його фінансове становище у майбутньому, звертаючи увагу на передбачувані витрати та структуру ринку на ті види товарів, що виробляються та реалізуються даним підприємством. Перш за все працівників відділу збуту буде цікавити яким має бути обсяг виробництва та реалізації певних видів товарів в процесі досягнення

беззбитковості виробництва. Процес обрахунку цих показників зумовлює визначення такого показника як «точка беззбитковості», тобто величини обсягів виробництва, при якій витрати, понесені в результаті діяльності дорівнюють виручці від реалізації і при цьому немає як ні прибутку, так ні збитку в [2, с. 7]. Це і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз беззбиткового виробництва досліджено багатьма економістами такими як В.Г. Андрійчуком, В.К. Збаразьким, Н.Ю. Івановою, М.Я. Коробовою, В.І. Мациборою, О.О. Орловим, Є.Г. Рясних лише в аспекті класичного однотипного виробництва. Проте питання багатосортного виробництва і досі залишається відкритим, так як не досягнуто загального консенсусу щодо загальноприйнятого стандарту визначення точки беззбитковості на підприємствах, що виготовляють продукцію різного сорту. Даний аналіз беззбитковості є частиною аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток».

Метою дослідження є аналіз методики розрахунку точки беззбитковості за умов багатосортного виробництва.

У літературі знаходження рівня беззбитковості виробництва досить детально визначено на основі різноманітних методів, якщо це підприємство виробляє лише один вид продукції. Виходячи з того, що існує чимало підприємств, які займаються збільшенням асортименту своєї продукції, це вже несе за собою певні труднощі щодо визначення точки беззбитковості. Вони полягають в тому, що при багатосортному виробництві постійні витрати будуть змінюватись по мірі коливань обсягів виробництва одного з видів продукції, в результаті чого це буде призводити до перерозподілу всієї суми постійних витрат відповідно до структури виробництва, що в свою чергу буде змінювати суму постійних витрат, віднесених раніше на той чи інший вид продукції в [3].

Обсяги беззбитковості при багатосортному виробництві розраховуються як складові частини беззбитковості з урахуванням видів продукції, що виготовляється.

Точка беззбитковості може визначатися наступними методами:

- 1) метод рівняння;
- 2) метод маржинального доходу;
- 3) графічний метод в [1, с.16].

Для підприємства, що займається виготовленням та реалізацією багатосортного виробництва більш характерним є метод маржинального доходу. Він базується, зокрема, на основі методу рівнянь, проте передбачається визначення коефіцієнта маржинального доходу. Показники маржинального доходу є основою аналізу взаємозв'язку «витрати–обсяг–прибуток» (CVP – аналізу, від англійського «Cost–Volume–Profit»). Метою такого аналізу є визначення: обсягу продажів, який забезпечує беззбитковість діяльності (критичного обсягу, точки беззбитковості, «мертвої» точки – інші назви цього показника); величини прибутку за певного обсягу продажів; впливу змін суми витрат, обсягу реалізації та ціни на суму прибутку; оптимальної структури витрат і т. ін. Розглянемо сутність даного методу. Так, загальному вигляді маржинальний дохід розраховується як:

$$\text{Маржинальний дохід (MC)} = \text{Постійні витрати (FC)} + \text{Прибуток (EBIT)}$$

У точці беззбитковості він матиме такий вигляд:

$$\text{Маржинальний дохід (MC)} = \text{Постійні витрати (FC)}$$

Далі розраховується точка безбитковості:

Точка безбитковості = Постійні витрати (FC) / Коефіцієнт маржинального доходу

У свою чергу коефіцієнт маржинального доходу визначається як співвідношення маржинального доходу і доходу від реалізації (V) в [2, с. 9].

Слід також зауважити, що разом зі змінами структури виробництва даний коефіцієнт маржинального доходу, а також величина точки безбитковості може змінюватися, тому необхідно визначати їх для кожного окремого випадку.

Отже, дослідивши загальну методику розрахунку точки безбитковості для багатосортного виробництва можна дійти висновку про те, що для підприємства, яке зацікавлене у своїй продуктивній діяльності завжди необхідним є аналіз рівня безбитковості. Адже заради свого головного завдання, отримання прибутку та його збільшення, а також підвищення рівня виробництва просто необхідно використовувати даний аналіз, щоб в подальшому приймати важливі управлінські рішення.

Список літератури: 1. Моссаковский В. Про розрахунок точки безбитковості / В. Моссаковский // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 9. – С. 15 – 19., 2. Орлов О. О. Методика маржинального аналізу прибутку і безбитковості виробництва / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4. – Т. 2. – С. 7–10., 3. Шабінський О. В. Безбитковість виробництва – запорука економічної безпеки України / О. В. Шабінський, С. А. Шабінська. – [Електронний ресурс]: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2011_12/pdf/23.pdf.

ПОЛЯК К.Ю., викл., каф. менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет

ШАПОВАЛ Т.М., асп., каф. обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НАСЛІДКАМИ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Облікове відображення витрат, пов'язаних з наслідками надзвичайних ситуацій є досить важливим з позиції формування інформаційного З управління підприємством та прийняття ефективних управлінських рішень. Сучасний стан організації та методики бухгалтерського обліку надзвичайних ситуацій є не досить розглянутою та потребує подальших досліджень.

Вивчивши положення (стандарт) бухгалтерського обліку в розрізі окремих об'єктів можна констатувати факт, що жодним стандартом не передбачено вплив надзвичайної ситуації на зміну об'єкту. За таких умов зростає актуальність дослідження проблем бухгалтерського обліку наслідків надзвичайних ситуацій з метою їх виокремлення та відображення їх впливу на зміну об'єктів бухгалтерського обліку. Також проблемним є питання виокремлення витрат, які пов'язані з наслідками надзвичайних ситуацій, але містяться у виробничих витратах або витратах періоду, тобто адміністративних витратах, витратах на збут, інших операційних витратах. Формування аналітичного обліку за даними рахунками є недоцільним з тієї позиції, що така інформація не завжди зможе показати всі властивості того чи іншого об'єкту. Саме тому в даному напрямку пропонуємо використовувати підхід транзитного рахунку за прикладом витрат за елементами, що відображаються на

рахунках 8-го класу «Витрати за елементами».

З метою виокремлення наслідків надзвичайних ситуацій пропонуємо змінити механізм використання рахунків 8-го класу, через зміну його назви та структури та порядку відображення. Зокрема пропонуємо наступну структуру даного розділу Плану рахунків бухгалтерського обліку з врахуванням напрямів аналітичного обліку (див. рис. 1).

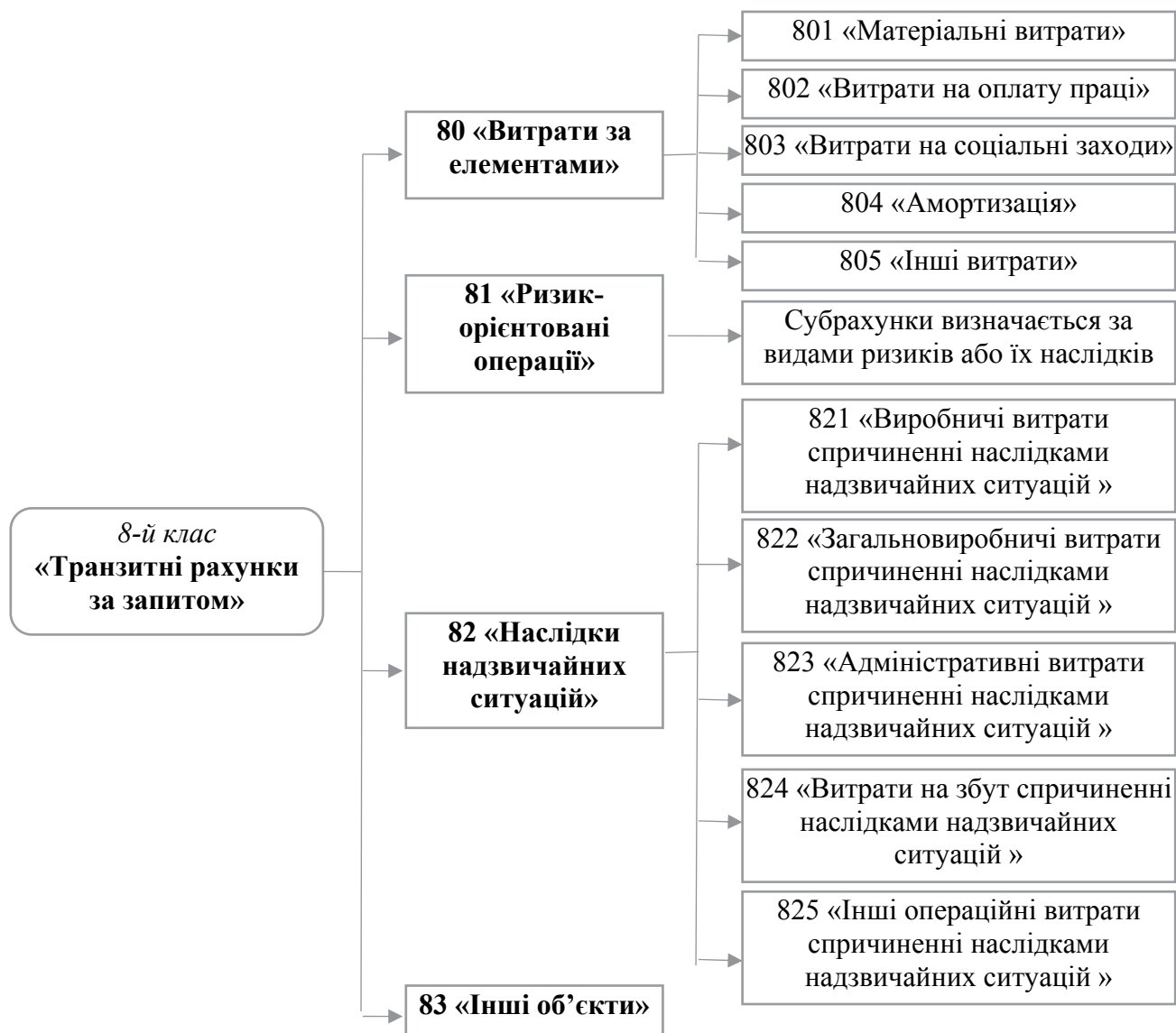


Рис.1 - Структура 8-го класу плану рахунків бухгалтерського обліку «Транзитні рахунки за запитом»

Отже, зазначений підхід до структури 8-го класу рахунків бухгалтерського обліку дозволить виокремити наслідки надзвичайних ситуацій, а також інші об'єкти відображення, що є значимими для управління та прийняття рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами. Зокрема, є можливість розширити показники фінансової звітності в частині звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) та приміток до річної фінансової звітності.

РОТКО Р.І., студент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
РЯДНО О.А., д-р. техн. наук, проф., каф. прикладної математики та інформатики,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

Для досягнення ефективності економічних рішень все частіше застосовуються методи математичного моделювання. В тому числі економетричні методи наукового пізнання, які широко використовуються для кількісного аналізу взаємозв'язків між економічними показниками, їх прогнозування та відповідно більш ефективного управління.

Розробка моделей для аналізу стійкості банків привертає останнім часом все більше уваги. Питання економетричного аналізу банківського сектору присвячено велике число досліджень, головним чином за кордоном. В той же час Україна, яка в силу обставин що склалися поставила масштабний експеримент з ліквідації значної частини банків, звертає на себе особливу увагу. Проблема дефолту має важливе практичне значення. В 2013- 2015 роках крах потерпіли і банки, які при поверхневому аналізі здавалися більш-менш благополучними. Це і визиває цікавість до розробки економетричних моделей, які діагностували б критичний стан банку. Такі моделі лягли в основу створення систем, які з визначеною вірогідністю визначають банки, найбільш підозрілі і такі що потребують підвищеної уваги і більш жорсткого контролю. Подібні системи називаються системами раннього попередження про можливе банкрутство (Early warning system, EWS).

На вході в подібну систему звичайно задається перелік основних характеристик діяльності банку, а на виході – агрегований показник (рейтинг або вірогідність банкрутства). Звичайно метою подібних моделей є розробка початкових рекомендацій, так як остаточне рішення потребує додаткового аналізу.

Як показано в відомих публікаціях, на основі попереднього аналізу значимими є наступні банківські показники: балансовий прибуток (BP), кредити економіці (KE), кредити іншим банкам (KIB), недержавні боргові зобов'язання (NBZ), інші непрацюючі активи (INA), валюта балансу (VB), власний капітал (VK). В якості змінної, що характеризує «розмір» банку приймають валюту банку (VB). До змінних регресії включають відношення перелічених показників до валюти балансу. Ці безрозмірні показники характеризують діяльність банку і структуру його балансу. З метою врахування впливу розміру банку на його стійкість до змінних додають також показники $\ln(VB / defl)$ та $\ln(VB / defl)^2$. Необхідність їх введення зумовлена значною інфляцією в той період, що розглядається.

В моделі необхідно також врахувати що в досліджуваний період достатньо сильно змінювались макроекономічні показники із-за нестабільності економіки. Серед рекомендованих макроекономічних показників такі: індекс реального ВВП (%), кількість безробітних (млн.осіб), середній за квартал обмінний курс долару(грн./дол.), відношення об'ємів експорту до імпорту (разів). Треба мати на увазі, що деякі макрозмінні можуть бути сильно корельовані.

В якості залежної змінної можна взяти бінарну змінну y , яка приймає значення 0 у випадку банкрутства банку і 1, в протилежному випадку. Далі доцільно використати *Probit* – модель [1] у вигляді:

$$P(y = 1) = F(\bar{x}b), \quad (1)$$

де: F - функція розподілу нормальної випадкової величини; b – вектор - стовпчик параметрів, що оцінюються; \bar{x} - вектор – рядок змінних регресії. Для проведення розрахунків треба мати поквартальні дані за 2013-2015рр.

Список літератури: 1. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: [Учебник] / Я.Р.Магнус, П.К.Катишев, А.А. Пересецкий.- М: Дело, 2001.- 400 с.

ЯНГОЛЕНКО І.С., студент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
РЯДНО О.А., д-р. техн. наук, проф. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Для досягнення ефективності економічних рішень все частіше застосовуються методи математичного моделювання. В тому числі економетричні методи наукового пізнання, які широко використовується для кількісного аналізу взаємозв'язків між економічними показниками, їх прогнозування та відповідно більш ефективного управління.

Економетричні моделі описують кореляційно-регресійний зв'язок між економічними показниками. Для побудови економетричної моделі, необхідно мати достатньо велику сукупність даних спостережень; забезпечити однорідність сукупності спостережень та забезпечити достатню точність вихідних даних.

Для побудови економіко-математичної моделі виробництва сільськогосподарської продукції вибрано в якості факторів такі показники за регіонами України, як продукція сільського господарства на тисячу осіб, рівень рентабельності сільськогосподарської продукції, кількість діючих сільськогосподарських підприємств, посівні площі сільськогосподарських культур та виробництво зернових за 2013 та 2014 роки. Така структура даних дозволяє будувати моделі панельних регресій. Для розрахунків використані дані статистичного щорічника України [1].

За вибраними показниками побудовано модель множинної лінійної регресії і знайдено оцінки її параметрів:

$$\hat{Y} = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 + a_5 X_5,$$

де: \hat{Y} - продукція сільського господарства за регіонами України, (млн.грн.); X_1 - продукція сільського господарства за регіонами на тисячу осіб (млн.грн.); X_2 - рівень рентабельності сільськогосподарської продукції (%), X_3 - кількість діючих сільськогосподарських підприємств, (одиниць); X_4 - посівні площі сільськогосподарських культур (тис. га.), X_5 - виробництво зернових культур (тис.т). Оцінка коефіцієнтів дає таке рівняння багатфакторної лінійної регресії:

$$\hat{Y} = 2783 + 81,01X_1 + 17,11X_2 - 0,31X_3 + 1,21X_4 + 2.24X_5$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює: $R^2=0,80$.

Перевірка гіпотези про рівень значущості зв'язку між залежною і пояснювальними змінними за допомогою F -критерію підтверджує істотність цього зв'язку при $\alpha = 0,05$. Розрахунок значимості коефіцієнтів регресії, які оцінено за допомогою t -критерію Стюдента, показує, що тільки параметр a_5 отриманого рівняння можна вважати значимим, оскільки тільки для нього розрахункове значення t -статистики перевищує критичне значення при 5% рівні значимості.

Обчислений частинний коефіцієнт еластичності на основі середніх значень показників для виробництва зернових дає $K_4^e = 56,8$. Частинний коефіцієнт еластичності $K_4^e = 56,8$, показує, що при збільшенні виробництва зернових культур на 1%, за умови, що значення інших факторів буде залишатися незмінними, обсяги продукції сільськогосподарства за регіонами України збільшаться на 56,8 %.

За допомогою отриманого рівняння регресії можна робити прогнозні розрахунки.

Список літератури: 1. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України .- К. - 2015.- С.586.

СТРИГУЛЬ Л.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків,

РАГУЛІН Р.В., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків,

МАРТИНОВА В.В., інженер, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОБЛЕМ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюються тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості та гострим дефіцитом фінансових ресурсів. За таких умов, виникає нагальна потреба отримання достовірної оцінки фактичного рівня платоспроможності для прогнозування розвитку фінансово-господарської діяльності та попередження і запобігання стану банкрутства і фінансової кризи підприємства.

Дослідження та визначення категорії «платоспроможності» підприємства завжди були в центрі уваги провідних науковців та спеціалістів-практиків. Так професором Ю.С. Цал-Цалко запропоновано достатньо узагальнене визначення: «платоспроможність підприємства передбачає здатність господарюючої системи вчасно і повністю виконувати свої зобов'язання» [1]. Терещенко О.О. вважає, що «платоспроможність є кількісним критерієм оцінки кредиторської платоспроможності підприємства, який означає здатність підприємства в повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями» [2]. Науковцями Л.П. Кулаковською та Ю.В. Піча запропоновано достатньо розгорнуте визначення: «підприємство вважається платоспроможним, якщо грошові кошти, які в нього є, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери, тимчасова фінансова допомога іншим підприємствам) й активні розрахунки (розрахунки з дебіторами) покривають його короткострокові зобов'язання» [3].

У нормативному законодавстві України запропоновано наступне значення: «Платоспроможність (ліквідність) – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі,

розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності» [4]. Слід зазначити, що це визначення є достатньо повним та розгорнутим, що дозволяє використовувати його як підґрунтя при здійсненні оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання та рівня його платоспроможності для потреб різних користувачів фінансової інформації.

Загальні рекомендації щодо підтримки нормального рівня платоспроможності зводяться до низки заходів, а саме в необхідності виконувати тактичні (підтримка та відновлення прибутковості основного виду діяльності і збалансування руху коштів) та стратегічні завдання (досягнення конкурентоспроможності і її підтримка, збільшення обсягів діяльності, ефективне вкладення власних і позикових коштів) [5].

Здебільшого оцінка рівня платоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності проводиться для оцінювання ефективності роботи підприємства керівництвом або для залучення кредитів. У вітчизняній практиці оцінка платоспроможності проводиться за двома напрямками:

- 1) оцінка ліквідності балансу підприємства та порівняння розрахованих показників ліквідності та платоспроможності з нормативними;
- 2) порівняння розрахованих показників оцінки рівня платоспроможності або банкрутства з нормативними значеннями та в динаміці.

В науковій та методичній літературі існує ціла низка розрахункових коефіцієнтів, які визначають фінансову стійкість або платоспроможність на підставі даних форми «Баланс» та велика кількість методик розрахунків показника рівня платоспроможності, що базуються на застосуванні методів дискримінантного статистичного аналізу облікових даних підприємств.

Слід зазначити, що на сьогоднішній час серед вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів не сформовано єдиного підходу щодо організації і методики аналізу рівня платоспроможності, який би повністю відповідав об'єктивній економічній сутності даних явищ, забезпечував отримання об'єктивної, багатогранної, точної та достовірної інформації для забезпечення розробки і прийняття оптимальних управлінських рішень. Це зумовлено тим, що кожна модель розробляється на підставі даних підприємств однієї країни (або регіону), в різні часи або в різних економічних умовах (економічного росту або кризи) тобто враховує вплив різного рівня факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Тому нагальною задачею економічної науки є розробка цілісної теоретико-практичної концепції аналізу і оцінки рівня платоспроможності, яка б відповідала об'єктивній сутності існуючих економічних явищ та процесів, забезпечувала отримання точної та достовірної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список літератури: 1. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с., 2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник. / О.О. Терещенко – К. : Видавництво КНЕУ. – 2003., 3. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча – 3-є вид. – К. : Каравела, 2006. – 560 с., 4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 №14. Електронний доступ: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=111503bd-ca7f-4dee-b07c-c66c2aa28e03&title=MetodichniRekomendatsiiSchodoViiavlenniaOznakNeplatospromozhnostiPidpriemstvaTaOznakDiiZPrikhovuvanniaBankrutstvaFiktivnogoBankrutstvaChiDovedenniaDoBankrutstva-1>, 5. Стригуль Л.С., Смеляненко В. Проблеми оцінки платоспроможності підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Л.С. Стригуль, В. Смеляненко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології. – Х. : НТУ «ХПІ», 2014. – № 42 (948). – С. 17–22.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кризові умови господарювання підприємств зумовлюють необхідність проведення всебічного аналізу його фінансового стану, що дозволяє визначити ефективність його діяльності, проблеми функціонування і причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів аналізу зробити рекомендації щодо оптимізації діяльності.

Діагностика фінансового стану підприємства є одним з обов'язкових етапів ефективного антикризового управління. Для того, щоб вижити і запобігти банкрутству підприємства, перш за все, потрібно знати, як управляти фінансово-інвестиційними ресурсами, визначати структуру капіталу за складом і джерелами утворення. Результати аналізу фінансового стану підприємства створюють аналітичне підґрунтя для прийняття дієвих антикризових заходів.

В науковій літературі існує безліч підходів до визначення поняття «фінансовий стан підприємства». Так, деякі науковці розглядають фінансовий стан підприємства в співвідношенні структур його активів і пасивів [1]. Також оцінювати фінансовий стан підприємства пропонується в контексті його короткострокової (критерії оцінки – ліквідність і платоспроможність підприємства) і довгострокової перспектив (критерії оцінки базуються на структурі джерел коштів, що характеризують показники фінансової стійкості) [2].

Здебільшого, фінансовий стан характеризують як комплексне поняття, його визначають за допомогою системи показників, що відображають усі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства – наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, виконання зобов'язань перед державою та іншими кредиторами, рух товарно-матеріальних цінностей та трудових ресурсів [3].

Для визначення фінансового стану підприємства пропонується кілька десятків фінансових коефіцієнтів, при цьому, багатоваріантність розрахунку деяких з них ускладнює процедуру аналізу. Також, слід відзначити, що не існує повної узгодженості ні за сукупністю показників-індикаторів, ні за їх угрупованням, ні за визначенням критеріїв їх рівня.

У міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємства широко використовують інтегральні показники, які розраховуються за допомогою математичних моделей, що побудовані на основі визначеної комбінації фінансових коефіцієнтів і представляють собою комплексну оцінку фінансового стану підприємства. Зарубіжні моделі кардинально відрізняються від вітчизняних, тому їх результативність і ефективність на практиці українських підприємств не доведена. Оцінка фінансового стану підприємства за допомогою цих моделей показала, що вони не повною мірою підходять для оцінювання ризику банкрутства вітчизняних підприємств. Таким чином, існує необхідність адаптації цих моделей до практики в Україні, враховуючи галузевий аспект та сучасні економіко-правові умови.

Для усунення розбіжностей існуючих методів фінансового аналізу пропонується ретельно проводити відбір показників, які більш повно характеризують всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, і групувати їх,

враховуючи мету проведення аналізу, його користувачів та специфіку функціонування підприємства. Не менш важливим є формування діапазону граничних значень показників і визначення узагальнюючих показників, за допомогою яких буде проведена оцінка фінансового стану підприємства.

Список літератури: 1. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А. В. Ковалевська, С.І. Асєєв // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 163-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_3_46. 2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 560 с. 3. Файзуллина А. А. Исследование подходов комплексной оценки финансового состояния предприятия / А.А. Файзуллина // Молодой ученый. — 2016. — №19. — С. 537-540.

СИРОМ'ЯТНИКОВА О.В., ст.викл. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ЧЕРЕВИК С.М., студент, каф ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах економіки України одним із головних завдань є розвиток малого бізнесу, який в світовому господарстві виступає найбільш масовою, гнучкою та динамічною формою ділового життя, що швидко адаптується в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Темпи розвитку малого бізнесу в Україні суттєво відстають від провідних країн, де розвиток малого та середнього бізнесу стимулюють та підтримують, що сприяє їх інноваційному розвитку, покращує якість та конкурентоспроможність продукції, підвищує соціальні стандарти життя населення, що є підґрунтям економічного зростання. Так, в економічно розвинених країнах внесок малого бізнесу в обсяги виробництва становить більше 50% ВВП, а кількість зайнятих працівників в цій сфері досягає 75% від загальної кількості зайнятого населення, в той час як в Україні лише 10-15 % ВВП, при тому, що в 98% всіх суб'єктів господарювання України – це малий та середній бізнес [1].

Малі підприємства не являються суб'єктами обов'язкового аудиту, проте, у ході їх фінансово-господарської діяльності, деякі питання можна вирішити залучивши незалежних аудиторів, які повинні акцентувати свою увагу на особливості, які притаманні методиці аудиту малих підприємств.

Зважаючи на ту вагому роль, що відіграють суб'єкти малого бізнесу в національній економіці, постає необхідність ефективного використання міжнародних стандартів аудиту (МСА), з урахуванням особливостей функціонування малих підприємств. бо проблеми і особливості їх аудиту є недостатньо дослідженими у наукових виданнях та не регламентується жодним стандартом.

Найбільш суттєві особливості застосування МСА до малих підприємств стосуються області регулювання аудиторської діяльності такими як – 210, 250, 260, 320, 520, 530, 550. Решта МСА застосовується без коригувань і врахування особливостей суб'єктів малого підприємництва [2].

Так, згідно МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту» аудитор повинен оцінювати рівень суттєвості як з якісної, так і з кількісної точки зору. При проведенні аудиту фінансової звітності суб'єктів малого бізнесу актуальним є питання суттєвості, оскільки вони, найчастіше, мають незначні показники обсягу виробництва та скорочені форми звітності. Для зменшення аудиторського ризику та запобігання викривлення даних при перевірці необхідно

проводити суцільну перевірку, враховуючи всі показники [4].

Згідно з МСА 530 «Аудиторська вибірка» мають місце різні методи вибірки статей обліку для перевірки: відбір всіх об'єктів обліку; відбір конкретних об'єктів обліку; аудиторська вибірка. Розробляючи аудиторську вибірку, потрібно врахувати мету, якої потрібно досягти, та поєднання аудиторських процедур, що сприятиме досягненню означеної мети.

Враховуючи незначний обсяг генеральної сукупності даних суб'єктів малого підприємництва, доцільно перевіряти 100 % елементів генеральної сукупності або 100 % елементів певної частини генеральної сукупності. При цьому аналітичні процедури потрібно застосовувати до залишку сукупності у випадку його істотності [3].

Таким чином, використання МСА в процесі здійснення аудиторської перевірки суб'єктів малого підприємництва забезпечить отримання об'єктивних результатів, що відображатимуть стан підприємства з усіх боків та будуть втілені у висновку аудитора.

Список літератури: 1 Рібун Л. В. Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу / Л. В. Рібун, Г. А. Лех, І. М. Васькович // Науковий вісник НЛТУ України. - 2016. - Вип. 26.2. - С. 230-235. 2. Царенко О. В. Умови забезпечення керованого впливу міжнародних стандартів аудиту на ефективність діяльності малого бізнесу в регіонах України / О. В. Царенко, Н. В. Кармазіна // Науковий вісник Полісся. 2016. № 2. С. 103-107.. 3. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник / за ред. проф. Немченко В. В. Редько О. Ю. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.

ВЕРЕС ШОМОШІ МАРІАНН, д.е.н, декан, Мішкольцьський ун-т, Угорщина
ГОЛОВЕНЬКО О.І., інженер, НТУ «ХПІ», Харків
КРАВЧУК А.С., студент, НТУ «ХПІ», Харків

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ОЦІНКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кризові явища в економіці нашої країни передбачають необхідність постійного моніторингу фінансово-економічних показників роботи промислового підприємства з метою запобігання кризового стану [1-24]. Сьогодні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Отже, проблема збитковості та банкрутства і надалі залишається надзвичайно актуальною. За таких умов, питання визначення ймовірності банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна і своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє сформулювати відповідну фінансову політику та розробляти заходи, направлені на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, підвищити платоспроможність, забезпечити конкурентоспроможність підприємства у довгостроковому періоді, а головне, попередити ризик банкрутства підприємства [1, 2].

Проведені нами дослідження свідчать про наявність різних підходів до прогнозування неплатоспроможності (ступені кризового стану) промислових підприємств. Серед них найбільше практичне поширення належить наступним групам методів: експертні методи; економіко-математичні моделі; штучні інтелектуальні системи; методи оцінки фінансового стану.

Методи перших двох груп знайшли широке застосування у методології розрахунку й аналізу ймовірності банкрутства. А ось штучні інтелектуальні системи та методи оцінки фінансового стану являють собою родючий ґрунт для теоретичного розвитку та практичного застосування. Діагностичні експертні системи призначені

для виявлення причин, що викликали незадовільний стан підприємства. Крім того, вони дозволяють моделювати механізм мислення людини щодо рішення завдань у відповідній предметній області. Крім обчислень, експертні системи формують висновки, ґрунтуючись на наявній у ній інформації, базуючись на евристичних підходах до одержання результатів. Нейронні мережі являють собою нову й досить перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій області. Теоретичною основою для нейронних мереж є методи штучного інтелекту і систем підтримки прийняття рішень.

На наш погляд, найбільш прийнятними для оцінки ймовірності кризового стану (банкрутства) промислового підприємства можуть бути наступні методи.

Двофакторна модель Альтмана:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{пл} + 0,0579 \cdot K_{зс}$$

де: $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності; $K_{зс}$ – коефіцієнт капіталізації.

Якщо інтегральний показник $Z \geq 0$, то вірогідність банкрутства більше за 50%.

Модель Р.Ліса:

$$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4$$

де: X_1 - частка оборотних коштів в активах; X_2 - рентабельність активів за прибутком від реалізації; X_3 - рентабельність активів по нерозподіленого прибутку; X_4 - коефіцієнт покриття за власним капіталом.

Якщо інтегральний показник $Z \geq 0,037$, то вірогідність банкрутства мала.

П'ятифакторна модель Альтмана:

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,874 \cdot X_2 + 3,10 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5$$

де: X_1 - доля чистого оборотного капіталу в активах; X_2 - рентабельність активів на нерозподілений прибуток; X_3 - рентабельність активів по балансовому прибутку; X_4 - коефіцієнт фінансування; X_5 віддачу усіх активів.

Якщо інтегральний показник $Z \leq 1,23$, то вірогідність банкрутства невисока.

Модель Г. Спрінгнейта:

$$Z = 1,03 \cdot X_1 + 3,07 \cdot X_2 + 0,66 \cdot X_3 + 0,4 \cdot X_4,$$

де: X_1 - частка оборотних коштів в активах; X_2 - рентабельність активів за прибутком від реалізації; X_3 - рентабельність активів по нерозподіленого прибутку; X_4 - коефіцієнт покриття за власним капіталом

Якщо показник $Z \leq 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

Основним напрямком діагностики банкрутства підприємств є підхід, що базується на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів на основі фінансової звітності. Вітчизняні й закордонні автори пропонують різні процедури аналізу фінансової звітності, виходячи із цілей і завдань аналізу, інформаційної бази, технічного забезпечення, досвіду й кваліфікації фахівців.

Список літератури: 1. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства

[монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., **2. Перерва П.Г.** Антикризисні інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106., **3. Косенко О.П.** Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П.Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015.- 517 с., **4. Косенко О.П.** Оцінка комерційного потенціалу технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, А.В.Косенко // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва – Харків. : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с., **5. Перерва П.Г.** Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 147–155., **6. Косенко О.П.** Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., **7. Косенко О.П.** Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., **8. Косенко О.П.** Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелева, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87., **9.** Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т „Харків. політехніч. ін-т” ; за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр%20Колот%20(1).pdf), **10. Перерва П.Г.** Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161-163., **11. Грабченко А.И.** Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с., **12. Перерва П.Г.** Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50., **12. Перерва П.Г.** Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55-66., **13. Перерва П.Г.** Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., **14. Перерва П.Г.** Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120., **15. Pererva P.G.** Technology transfer [Text] / P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., **16. Перерва П.Г.** Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142., **17. Погорелов І.М.** Економіка та організація праці / І.М. Погорелов, М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович. – Х.: Фактор, 2007. – 640 с., **18. Перерва П.Г.** Трудоустройство без проблем. Искусство самомаркетинга / П.Г. Перерва. – Х.: Фактор, 2010. – 480с., **19. Перерва П.Г.** Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 191–193, **20. Перерва П.Г.** Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриць О.М., проф. Погорелова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., **21. Перерва П.Г.** Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., **22. Перерва П.Г.** Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с., **23. Перерва П.Г.** Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорелов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с.

СЕКЦІЯ 4 - ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

АКСЬОНОВА Д.П., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап розвитку характеризується постійними змінами потреб людства. І тому успішність підприємств визначається переходом на інноваційний шлях розвитку. Показником можливостей є інноваційний потенціал підприємств.

Інноваційний потенціал – це сукупність організованих в певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть при певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинниках інноваційного середовища бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності з метою задоволення потреб суспільства. Основними складовими його інноваційного потенціалу є: виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські та фінансово-економічні ресурси.

На мій погляд найголовнішою складовою є кадрова. Зазначимо, що діяльність підприємств не може здійснюватись при відсутності спеціалістів. Саме вони спроможні до постійного оновлення і нагромадження знань. Науковцями доведено, що людський фактор впливає на розвиток економіки більше, ніж усі складові разом взяті.

Більшість підприємств мають однаковий набір ресурсів, але для досягнення мети визначним фактором є ефективність їх використання. І на мій погляд, насамперед, система управління підприємством, вміння керівників приймати управлінські рішення, знання та навички робітників сприятимуть розвитку інноваційному потенціалу підприємств та приведуть до успіху на внутрішньому та світовому ринках.

Сучасний ринок праці потребує кадрів, спроможних та схильних до інновацій. Але попит з боку працедавців на висококваліфікованих робітників і фахівців з якісним рівнем професійної підготовки нині є незадоволеним. Основні причини цієї ситуації:

- 1) має місце відсутність державної концепції підготовки інноваційних кадрів відповідно до потреб економіки;
- 2) існує пасивність самих роботодавців щодо забезпечення умов належної підготовки кадрів, підвищення їх професійного рівня;
- 3) дається взнаки відсутність бази накопичених якісних та прогресивних знань і механізму їх передавання молодосвідченим працівникам;
- 4) відбувається погіршення виконання економічної функції.

Таким чином, для формування якісної кадрової складової інноваційного розвитку підприємства необхідна реалізація таких заходів:

- 1) на загальнодержавному рівні – розробити концепцію підготовки інноваційних кадрів для вітчизняної економіки; розробити механізми реалізації напрямків державної програми зі стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств та підвищення їх інноваційної активності;
- 2) на рівні підприємств: розробити заходи щодо підвищення рівня

інноваційної активності працівників через підвищення їх мотивації; створити сприятливі умови для стимулювання розвитку якісних рис; забезпечити безперервну систему перепідготовки кадрів, навчання, доступ до міжнародних інформаційних банків даних, забезпечення науково-технічною літературою. Все це створить можливості для зростання зацікавленості у інноваційній діяльності, її активізації, підвищення ефективності праці, що сприятиме зміцненню конкурентної позиції конкретного підприємства та поліпшенню показників його фінансово-економічного стану.

Список літератури: 1. Антонюк В. кадри для інноваційної діяльності в Україні: проблеми формування та використання // Україна: аспекти праці. – 2009. 2. Мартюшева Л., Калишенко В. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2010.

БЕЗУГЛА Д.В., асп., НТУ «ХП»

ТЕХНІКО – ТЕХНОЛОГІЧНЕ ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Актуальним напрямком реформування економіки України є невідкладне техніко – технологічне переоснащення виробництва на основі інновацій. Для ефективного вирішення означеної проблеми доцільно, на наш погляд, застосування розробленої концепції і відповідної організаційної структури «Системного інноваційного та науково – технічного забезпечення національного виробництва України» (абревіатура – «СІНТЕЗ – НВУ»), як загальнодержавного механізму підтримки і розвитку процесів техніко – технологічного переоснащення виробництва на основі інновацій у промислових галузях економіки. Основоположними засадами концепції «СІНТЕЗ – НВУ» є наступні: 1) підсилення ролі держави у розвитку і організаційно – економічній підтримці інноваційної та науково – технічної діяльності організацій та підприємств усіх форм власності; 2) створення принципово – нових інфраструктурних елементів системи «СІНТЕЗ – НВУ» для збільшення її функціональних можливостей; 3) розвиток процесів системної інтеграції інноваційної, науково – технічної та виробничої діяльності організацій і підприємств у внутрішньому економічному середовищі України і у сфері міждержавних відносин [1-5, 16]. На рисунку 1 наведена пропонується організаційна структура системи «СІНТЕЗ – НВУ», яка містить п'ять функціональних рівнів [6-10, 17]. Для підвищення ефективності системи «СІНТЕЗ – НВУ» в умовах значного дефіциту державного бюджету доцільно створення у складі Кабміну нового Міністерства інноваційного розвитку (S1) як головного органу державного управління і координації у сфері інновацій, техніко – технологічного переоснащення підприємств, стимулювання та фінансування програм підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки.

Перший (верхній за ієрархією) рівень системи «СІНТЕЗ – НВУ» (рівень "Державного адміністрування") – це рівень функціонування центральних державних органів законодавчої та виконавчої влади.

Другий рівень системи «СІНТЕЗ – НВУ» (рівень "Фундаментальних досліджень") – це рівень функціонування Національної Академії Наук (НАН) України як органу планування, координації та виконання базових, фундаментальних

досліджень з природничих і гуманітарних наук.

Третій рівень системи «СІНТЕЗ – НВУ» (рівень "Прикладних досліджень") – це рівень функціонування галузевих науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектно-технологічних інститутів та дослідно-промислових заводів і виробництв.

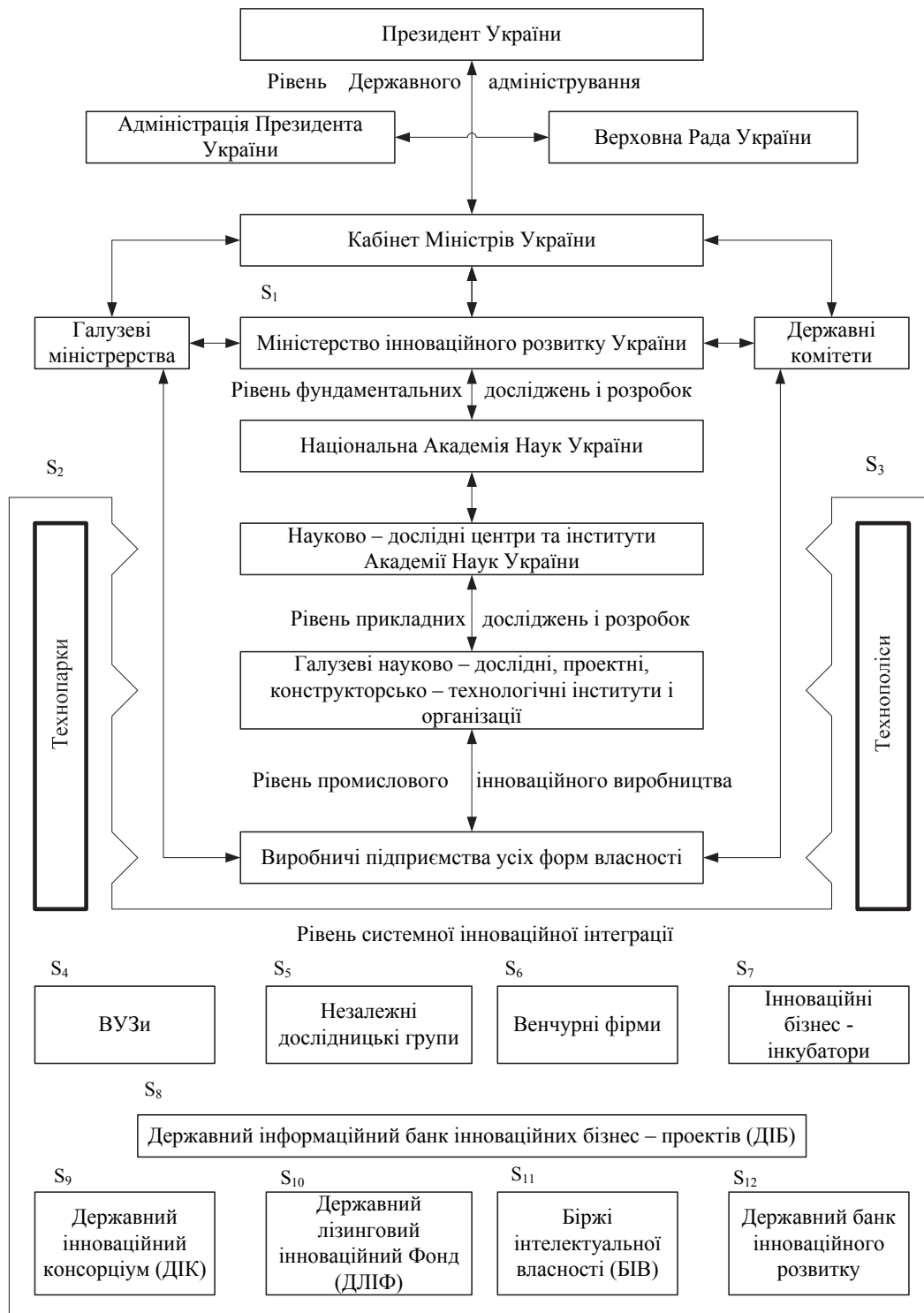


Рис. 1 - Організаційна структура «Системи інноваційного та науково – технічного забезпечення національного виробництва України» - «СІНТЕЗ - НВУ»

Четвертий рівень системи «СІНТЕЗ – НВУ» (рівень "Промислового

інноваційного виробництва") – це рівень функціонування промислових підприємств різного галузевого спрямування усіх форм власності.

П'ятий рівень системи «СІНТЕЗ – НВУ» (рівень "Системної інноваційної інтеграції") – це конструктивне нововведення, що пропонується до реалізації з метою підвищення її ефективності.

Важливим інтеграційним компонентом системи «СІНТЕЗ – НВУ» може бути, на наш погляд, Державний інноваційний консорціум (ДІК) – (S9), у складі якого можливо здійснювати експертний відбір найбільш перспективних науково – технічних, інноваційних та виробничих проектів, створювати для їх виконання експлерентні фірми у формі консорціумів, залучати інвестиції для реалізації обґрунтованих проектів. Ще одним новим суттєвим елементом ринкової інтеграції може стати, на наш погляд, створення Державного інформаційного Банку (ДІБ) інноваційних бізнес-проектів (S8). У складі ДІБ будуть концентруватися дані щодо попиту та бізнес-пропозицій виробничих підприємств та дослідницьких організацій, підприємницьких бізнес – структур щодо розробки та реалізації планів технічного переоснащення виробництва, організації випуску нових видів конкурентоздатної продукції. Новим ефективним інфраструктурним компонентом системи «СІНТЕЗ – НВУ» міг би, на наш погляд, стати Державний лізинговий інноваційний Фонд (S10). Цільове призначення такого Фонду – забезпечення потреб інноваційних організацій-розробників науково-технічної продукції, а також виробничих підприємств в інтелектуальних, матеріально-технічних, лабораторно-дослідницьких і виробничих ресурсах на основі лізингових угод. Важливими новими компонентами системи «СІНТЕЗ – НВУ» могли би, на наш погляд, стати спеціалізовані Біржі (S11) інтелектуальної власності, які повинні забезпечувати регулювання суспільного попиту і пропозицій на науково-технічні розробки найвищої якості, захищені документами права інтелектуальної власності. Назрілим загальносистемним питанням підтримки науково-технічної діяльності і розвитку виробничого сектора економіки є, на наш погляд, створення Державного Банку (S12) інноваційного розвитку, який має забезпечувати фінансову стабільність, поступовість і ефективність науково – технічної та інноваційної діяльності організацій і підприємств, спрямовану, переважно, на технічне оновлення виробництва і підвищення конкурентоздатності вітчизняної промисловості.

Список літератури: 1. *Pererva, P.G.* Technology transfer [Text] / *P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi.* — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 р. 2. *Косенко, О. П.* Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності [Текст] / *П.Г.Перерва, О.П.Косенко, М.М.Ткачов* // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. — Донецьк : ДНТУ, 2014. — № 4. — С. 57–66. 3. *Перерва, П.Г.* Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства [Текст] / *П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова* // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ, 2011. — № 4 (60). — С. 116-120. 4. *Косенко, О.П.* Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій [Текст] / *О.П.Косенко, М.М.Ткачов* // Вісник НТУ «ХПІ». — Харків : НТУ «ХПІ», 2014. — № 65(1107). — С. 46–56. 5. *Перерва, П.Г.* Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / *П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева* // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2011. — С. 161-163. 6. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т „Харків. політехніч. ін-т”; за ред. *М.І.Погорєлова, П.Г.Перерви, С.М.Погорєлова, О.П.Косенко.* — Харків : Школа садина плюс, 2015. — 521 с.- Режим доступу: file:/// D:/041D043E04320430044 F % 20043F0430043F043A0430 / Упр_Колот%20 (1). pdf. 7. *Перерва, П.Г.* Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / *Д.Коциски, П.Г.Перерва, О.П.Косенко* // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». — Х. : НТУ «ХПІ». — 2010. — Випуск 62. — С. 137-142. 8. *Кобелева, Т.О.* Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / *Т.О.Кобелева* // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». — Харків: НТУ

«ХПІ». – 2011. – Випуск 26. – С.34-43. **9. Перерва, П.Г.** Экономическая оценка инновационного потенциала [Текст]: монография / *А.П.Косенко, Д.Коциски, П.Г.Перерва, Д.Сакай*. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с. **10. Косенко, О.П.** Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності [Текст] / *О.П.Косенко, Т.О.Кобелева, П.Г.Перерва* // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – №33 (1076). – С. 76 – 87. **11. Перерва, П.Г.** Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник [Текст] / Под ред. *проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И.* – Харьков: НТУ «ХПІ», 2009. – 1203 с. **12. Перерва, П.Г.** Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. Посіб. [Текст] / За ред. *проф. Перерви П. Г., проф. Гавриць О. М., проф. Погорелова М. І.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с. **13. Кобелева, Т.О.** Методичні засади моніторингу кон'юнктури ринку асинхронних електродвигунів [Текст] / *Т.О.Кобелева* // Управління розвитком : зб. наук. праць – Харків: ХНЕУ. – 2011. – №4(101). – С.258-260. **14. Перерва, П.Г.** Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. [Текст] / *П. Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. **15. Товажнянський, В.Л.** Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [Текст]: монографія / *В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова* / За ред. *проф. П.Г.Перерви та проф. Л.Л. Товажнянського* – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с. **16. Bezugla, D.V.** Economic Feasibility of Reequipment Terms Based on Profitability Criterion [Текст]: Scientific Journal (in English) / *D.V. Bezugla* // Marketing and Management of Innovations. – Sumy: University Book, 2015. – № 1. – С. 221 – 230. **17. Безуглая, Д.В.** Стратегия «Интеграции конкурентных преимуществ» предприятия в процессе технического переоснащения производства [Текст] / *Д.В.Безуглая* // Современный научный вестник. Научно – теоретический и практический журнал. – Белгород: ООО «Роснаучкнига». – 2016. – №18 (265). – С. 29 – 40. **18. Безугла, Д.В.** Удосконалення інноваційної інфраструктури технічного переоснащення виробництва [Текст] / *Д.В.Безугла* // тези доповідей III Міжнародної науково – практич. конф. «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: Європейський вектор – нові виклики та можливості (травень 2015 р., Львів). – Львів: Львівська політехніка, 2015. – С.43.

БОЙПРАВ М.М., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Інноваційний розвиток слід розуміти як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у змінних умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [1].

Проте самостійно підтримувати необхідні темпи розвитку технологій більшість українських підприємств не в змозі з наступних причин [2]:

1) Великий розрив між технологічним станом розвинених країн світу і України, який дуже складно подолати із-за кризи, тому що не має достатніх інвестиційних ресурсів.

2) За наслідками роботи останніми роками більшість підприємств є збитковими, самостійно забезпечити достатній рівень фінансування НІОКР окремо узятє підприємство не в змозі.

3) Більшість українських підприємств знаходяться на етапі структурної перебудови і пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва і поліпшення конкурентоспроможності продукції.

4) Підприємство є складовою частиною системи коопераційних зв'язків, тому, не одне, а вже ряд підприємств технологічного ланцюга потребують забезпечення і узгодження інноваційного розвитку.

5) Існує об'єктивна необхідність налагодження системи відбору ефективних інноваційних проектів відповідно загальнонаціональній стратегії.

Більшість підприємств України усвідомлюють необхідність інноваційного розвитку, але успішному її здійсненню заважають, перш за все, перешкоди фінансового

характеру. У зв'язку з ситуацією в Україні можна визначити два підходи до вирішення проблем вітчизняних підприємств [3].

Перший – криється у використанні сучасних технологій промислово розвинених країн, внаслідок чого відбувається загальний із закордонними компаніями вихід на світовий ринок.

Другий підхід – це визначення пріоритетних напрямів науково-технічних досліджень, концентрація на них ресурсів і підвищення мотивації колективів вчених, робочих і інноваційних структур, які орієнтуються виключно на ринок високих технологій і відповідної продукції.

Проте в кризовій економіці України з метою припинення різкого спаду виробництва, збереження науково-технічного і інтелектуального потенціалів потрібно об'єднувати базові інновації з поліпшувачими і модифікаційними, враховуючи їх технічні параметри і ринкову ситуацію. Формування і розвиток інноваційного процесів повинно здійснюватися на основі реальних комерційних оцінок витрат і результатів всіх його складових.

Список літератури: 1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с. 2. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський, І.В. Гладенко, Т.О. Кобелева, Н.П. Ткачова / За ред. проф. П.Г. Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с. 3. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 4. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120. 5. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, О.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142. 6. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. П.Г. Перервы, проф. Г.К. Вороновского, проф. С.А. Меховича, проф. Н.И. Погорелова – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с. 7. Перерва, П.Г. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. – Мишкотьц-Харьков : Издательство Мишкотьцкого университета, 2010. – 166 с. 8. Кучинський В.А. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток / Д.Ю. Крамської, В.А. Кучинський // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №22 (995). – С. 22-32. 9. Кучинський В.А. Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, А.Д. Гайдукова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – №65. – С. 137-145.

БОЦЮК І.З., студент, ТНТУ, м.Тернопіль

РОЗРОБКА БАНКУ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИНАХІДНИЦТВОМ І РАЦІОНАЛІЗАЦІЄЮ

В умовах дефіциту фінансових коштів підприємств, використання внутрішньовиробничих факторів підвищення ефективності виробництва, особливо науково-технічної творчості (НТТ) трудового колективу, справедливо вважається однією з найактуальніших проблем.

Зовсім не заперечуючи можливості чи наявності ініціативних науково-технічних розробок, здійснених авторами самостійно, постає питання про спрямування їх творчого потенціалу на першочергове вирішення назрілих та перспективних виробничих задач. Для цього складається тематичний план потрібних розробок, що концентрується в так званому банку проблем.

Слід відмітити, що промисловими підприємствами набутий певний досвід планового управління НТТ, однак включені для вирішення задачі (теми розробок)

часто вибираються спонтанно без техніко-економічного та соціального обґрунтування і перевірки на промислову придатність.

Тому однією з основних передумов підвищення рівня планового управління винахідництвом та раціоналізацією вважається пошук системи показників, форм і методів, які забезпечували б:

- 1) комплексний підхід до планування підвищення технічного рівня виробництва та вирішення його назрілих проблем;
- 2) скорочення термінів впровадження винаходів і раціоналізаторських рішень у виробництво;
- 3) ліквідацію (усунення) "вузьких місць";
- 4) органічний зв'язок банку проблем для винахідників і раціоналізаторів з планами робіт функціональних підрозділів і, в кінцевому рахунку, з планами НТП підприємства;
- 5) вирішення назрілих соціальних задач виробничого колективу;
- 6) системне та неухильне підвищення якості і конкурентоздатності продукції;
- 7) безперервність планування циклу: "Створення - впровадження - розповсюдження" технічних новинок.

Планування робіт зі створення банку проблем для новаторів виробництва вимагає вирішення ряду специфічних організаційно-економічних питань, як:

- 1) обґрунтування доцільності включення в банк проблем кожної запропонованої теми;
- 2) вибір оптимального варіанту технічного вирішення поставленої виробничої задачі;
- 3) доцільність придбання інформаційних матеріалів замість нової розробки;
- 4) можливість розповсюдження запропонованих технічних новинок.

Для вдосконалення управління НТТ трудового колективу пропонується новий - балансовий метод планування творчої роботи і створення банку проблем. Суть запропонованого методологічного підходу ґрунтується на визначенні та співставленні потреб виробництва з його технічними і технологічними можливостями - виробничими потужностями.

Співставлення необхідних та наявних потужностей по всіх технологічних переділах і цехах забезпечує можливість виявлення їх дефіциту як на даний період, так і на майбутнє. Отже, виявлення наявних чи можливих "вузьких місць" проводиться не суб'єктивно а розрахунково.

Для проведення необхідних розрахунків та складання банку проблем створюється спеціальна заводська комісія з провідних спеціалістів та лінійних працівників, назначених керівництвом підприємства.

ЛУКЯНИЦА А.Ю., асп., НТУ «ХПИ»

ВЕРЮТИНА В.Ю., соискатель, ст. преп., НТУ «ХПИ»

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МЕХАНИЗМОВ АКТИВИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ХАРЬКОВСКОМ РЕГИОНЕ

Сегодня, когда мир вступает в эпоху "инновационно-креативной экономики", главным источником благосостояния общества становятся не естественные ресурсы, а

творческие достижения людей. При этом результаты интеллектуальной деятельности, которые находят своего инвестора, становятся инновацией. Емкость мирового рынка лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности (ИС) оценивается не менее чем в 150 млрд. дол. в год. Темпы роста этого рынка в 3-4 раза превышают темпы роста традиционных рынков товаров и услуг, что еще раз подчеркивает роль ИС для экономического развития любого государства.

Показатели развития инновационной активности в Украине в 2015 году были следующими: интеллектуальные активы выросли на 5,0%. Самый сильный рост был отмечен в области дизайна (16%) и доходов от лицензий, патентов за рубежом (13%). А наибольшее снижение было связано с инновационными расходами на R&D (-6,5%). Доля продаж новых инновационных продуктов уменьшилась (-5,2%).

Внутренний рынок объектов ИС в Украине прошел стадию формирования, и требует государственной поддержки. Она может выражаться в осуществлении единой государственной политики, защите национальных интересов в сфере экономики, технологической безопасности и регулировании экспорта украинских технологий.

Приведенные ранее статистические данные о научной и инновационной деятельности, свидетельствуют о том, что Украина, имея значительный инновационно-технологический потенциал, использует его недостаточно.

В качестве объекта для исследования нами был выбран инновационный кластер - Харьковская область – большой научный центр Украины, где размещаются 217 учреждений, которые выполняют научно-технические работы. В научной сфере региона работает более 15611 специалистов,

В Харьковской области сосредоточено 15% всех научно исследовательских институтов Украины, 20% конструкторских и проектных организаций, свыше 16% научных сотрудников. Харьковская область превышает общегосударственный показатель удельного веса предприятий, которые занимались инновационной деятельностью, в общем количестве исследуемых промышленных предприятий, которые в целом по Украине составляли 13,0%.

Подводя итог общей характеристики Харьковской области, можно выделить такие наиболее важные ее особенности:

- 1) Харьковская область имеет выгодное географическое расположение, что является благоприятной предпосылкой для развития внешней и внутренней торговли и транспортных услуг;
- 2) Харьков имеет развитый промышленный комплекс, который является лидером в Украине в отрасли машиностроения, следовательно, необходимо развивать создание высокотехнологичной и наукоемкой продукции;
- 3) Харьковская область выделяется среди других регионов Украины своим научным и образовательным потенциалом, в структуре которого свыше 300 научных учреждений и образовательных заведений. Это обеспечивает возможность приоритетного развития науки и образования в регионе.

К сожалению, наблюдается заметное замедление работы предприятий и организаций области по приобретению прав ИС и использованию объектов права ИС. Снизилась численность изобретателей и количество поданных заявок, менее активно осуществляется практическое использование изобретений, полезных моделей и промышленных образцов в разной сфере экономики региона. Использование рационализаторских предложений также имеет тенденцию к замедлению. Поскольку процессы создания, правовой охраны и использования ИС, обеспечивают повышение конкурентоспособности продукции национальных товаропроизводителей,

государство должно активнее применять определенные экономические рычаги и организационно - координационные методы. Для решения эффективного и рационального использования существующего научного потенциала высших учебных заведений и научных учреждений необходимо эффективное сотрудничество всех заинтересованных сторон.

Основной функцией такого сотрудничества является:

- 1) создание новых видов инновационного продукта, его коммерциализация, организация и обеспечение производства инновационной продукции;
- 2) информационно методическое, правовое и консалтинговое обеспечение, предоставление патентно-лицензионной помощи;
- 3) привлечение студентов, аспирантов, научных работников к разработке и выполнению научно-исследовательских проектов;
- 4) содействие развитию и поддержка малого инновационного предпринимательства, повышение квалификации специалистов;
- 5) привлечение и использование в своей деятельности рискованного (венчурного) капитала, поддержка наукоемкого производства;
- 6) развитие международного и внутреннего сотрудничества, содействие привлечению иностранных инвестиций.

Список литературы: 1. John Howkins. The Creative Economy, Penguin Books Ltd, 2002; 2. Ceserani C. Greatwood P., Innovation and creativity, London, 1999; 3. OECD (2015), Competitiveness and Private Sector Development: Ukraine 2015: Sector Competitiveness 4. Strategy, OECD Publishing. См. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264128798-en>

ГЕРАЩЕНКО И.О., канд. екон. наук, доц., м.Харків, НТУ «ХП»

ГУРОВА Д.Ю., студент, м. Харків, НТУ «ХП»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Як свідчить світовий досвід, визначення національних пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій складається з трьох взаємозалежних процесів: формування головної стратегічної мети держави, облік загальновизнаних світових пріоритетів та відображення національних особливостей, специфіки країни. Урахування досвіду розвинених країн у той час, коли Україна перебуває на шляху пошуку підходів та інструментів, що змогли б забезпечити стійкий економічний розвиток, має надзвичайно велике значення.[3]

Ефективна державна інноваційна політика є однією з передумов успішного впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Головною метою державної інноваційної політики в Україні є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.[2]

Основними принципами державної інноваційної політики є:

- 1) орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- 2) визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- 3) формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

- 4) створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- 5) забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- 6) ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- 7) здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок [3].

Державна інноваційна політика повинна стати найважливішою підйомною діяльністю та створити умови для активізації національного науково-технічного потенціалу. В зв'язку з цим за підтримки Прем'єр-Міністра та Уряду України запущено «1991 Open Data Incubator» – перший в Україні некомерційний інкубатор ІТ-проектів на основі відкритих державних даних.

Мета проекту – трансформувати великі обсяги відкритих державних даних у ресурс для створення стартапів, що надають сервіси українським громадянам, компаніям і державним органам.

Проект покликаний «оцифрувати» такі сектори економіки як агробізнес, енергетику, інфраструктурні проекти, державні послуги для громадян і створити внутрішні аналітичні системи в державі, налагодивши взаємодію ІТ-розробників, громадських організацій та аналітичних центрів з органами державної влади.[4]

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002, № 40-IV // www.zakon.rada.gov.ua. 2. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т.В. Майорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с. 3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. — Тернопіль: Економічна думка, 2006. — 295 с. 4. Проект «Перший некомерційний інкубатор ІТ-проектів на основі відкритих та великих даних» // <http://www.kmu.gov.ua>

ГЛІЗНУЦА М.Ю., ст. викл., НТУ «ХПІ», м.Харків

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

У машинобудівному комплексі завдання інноваційної діяльності сконцентровані в науково-технічному переоснащенні виробництва як первооснова НТП. В галузі машинобудування інноваційна політика орієнтується на декілька складових виробничого процесу і своєї ринкової місії. Головні з них – нові радикальні технології, інноваційної якості продукт, високоефективні системи управління, що підвищують керованість всіх процесів виробничо-господарчої діяльності і забезпечують ефективне використання ресурсів[1-6].

Щодо нових технологій, то на шляху Євроінтеграції деякі позитивні зміни відбуваються. Але є значна доля невирішених питань, зокрема захисту прав інтелектуальної власності. Машинобудівна галузь має освоїти практику впровадження інновацій і обміну високими технологіями, яка широко розвинена в Європі[7]. Для цього потрібна нова конкурентна стратегія. Ця інноваційна практика досить повільно освоюється машинобудівними підприємствами України, про що свідчить і державна статистика в цілому і стан справ конкретно на Харківських машинобудівних підприємствах [8, 9, 10]. Дійсно, навіть харківські лідери машинобудування в плані економічного зростання і, тим більш, в плані реальних

досягнень в інноваційному розвитку не відповідають потребам часу і в світовому конкурентному просторі спромоглися зберегти свої позиції тільки декілька з них. Харківські підприємства машинобудування при всьому тому, що в статистичних даних відображені їх незначні в цілому інноваційні успіхи, поступово і впевнено освоюють основи інноваційної стратегії розвитку. Але на шляху розвитку машинобудівних підприємств є кілька бар'єрів, в т. ч. обмежені фінансові можливості, неготовність колективу до реформ, розрізненість і непослідовність окремих заходів. Негативну роль в цьому процесі, і в ситуації, що склалася, відіграє неефективна регіональна політика та відсутність в регіоні відповідної інфраструктури. Криза також зіграла у цьому свою негативну роль. Сьогодні Харківський регіональний комплекс машинобудування відстає від сучасних його потреб у впровадженні нових організаційних форм, у створенні технопарків, інвестиційних центрів, груп підтримки комерційного взаємозв'язку з ВУЗами та науково-дослідними інститутами. Несистемно працює машинобудівний комплекс і з питань виходу на рівень міжнародних відносин, особливо в умовах укріплення вектору інтеграції в ЄС. Зі світового досвіду відомо, що сучасна інфраструктура в інноваційній сфері так само важлива як і сама виробнича база, оскільки завдяки їй знижуються трансакційні витрати підприємств і виникають мультиплікатори, здатні запускати інноваційні хвилі.

Список літератури: 1. *Перерва, П.Г.* Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П.Косенко, Д.Коциски, П.Г.Перерва, Д.Сакай. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с. 2. *Косенко О. П.* Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / *П.Г.Перерва, О.П.Косенко, М.М.Ткачов* // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66. 3. *Перерва П.Г.* Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / *П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова* // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120. 4. *Косенко О.П.* Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / *О.П.Косенко, М.М.Ткачов* // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56. 5. *Перерва, П.Г.* Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / *П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева* // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. *С.М. Ілляшенко* — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161-163. 6. *Кобелева Т.О.* Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку / *Т.О.Кобелева* // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – Випуск 26. – С.34-43. 7. *Pererva P.G.* Technology transfer [Text] / *P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi.* — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p. 8. *Перерва П.Г.* Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / *Д.Коциски, П.Г.Перерва, О.П.Косенко* // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142. 9. *Косенко О.П.* Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / *О.П.Косенко, Т.О.Кобелева, П.Г.Перерва* // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87. 10. *Перерва П.Г.* Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. *Перерви П. Г., проф. Гавриш О. М., проф. Погорелова М. І.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с.

КОШМАН Я.О., студент, НУБіП України

ГРЕБЕННИКОВА А.А., канд. екон. наук, доц., НУБіП України

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств визначає можливості виробництва продукції сільського господарства, що є основою конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, створює передумови для

ефективної зайнятості населення, а також складає основу продовольчої безпеки країни. Підприємство може досягти високих результатів лише у випадку цілеспрямованості на пошук нових форм організації виробництва, виготовлення і впровадження нових видів продукції, освоєння нових ринків збуту товарів та послуг, тобто на активізацію інноваційної діяльності.

Сільське господарство є однією з головних складових економіки України, проте вже довгі роки зберігається невідповідність між ресурсним потенціалом аграрних формувань та їх віддачою. Як засвідчує економічна наука та практика господарювання, основою для перебудови вітчизняного аграрного сектору є підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами. При цьому актуальною постає проблема його інноваційного потенціалу.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів та здатність робітників підприємства ефективно використовувати ці ресурси для втілення місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [1].

Поняття «інноваційного потенціалу» нещодавно увійшло до термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. Більшість авторів керуються так званим ресурсним підходом [2,3,4], тобто трактують інноваційний потенціал як сукупність ресурсів.

Формування інноваційного потенціалу аграрних підприємств являє собою складну систему узгодженої взаємодії ринкового та інноваційного потенціалів для втілення підприємством досягнень науки і техніки з метою створення конкурентоспроможної продукції в галузях АПК. Структурними ланками інноваційного потенціалу є: стратегія, розробка та здійснення єдиної інноваційної політики, кадрове забезпечення інноваційних процесів, розробка програми інноваційної діяльності, забезпечення інноваційних проектів ресурсами (у тому числі фінансовими й інформаційними), відбір та впровадження інноваційних проектів, створення інноваційної інфраструктури, моніторинг інноваційної діяльності тощо [4].

Основними складовими інноваційного потенціалу підприємства слід вважати виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські, фінансово-економічні ресурси, які можуть забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства на основі використання інновацій. Оцінку інноваційного потенціалу слід здійснювати з урахуванням впливу зовнішнього середовища та наявних стратегічних можливостей підприємства. Причому доцільно проаналізувати як внутрішній стан, так і зовнішні чинники з урахуванням наявного потенціалу конкурентів. Крім того, такий аналіз необхідно здійснювати з урахуванням стратегічних позицій підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі. Інноваційний потенціал можна досліджувати такими основними методами, як порівняльний, статистичний, факторний та методом експертних оцінок [5].

Стан ресурсного забезпечення інноваційного розвитку більшості сільськогосподарських підприємств України є незадовільним, причинами цього є неналежне виконання заходів охорони земельних угідь, незавершений етап земельної реформи, недостатній розмір наявних фінансових ресурсів, фізичний і моральний знос техніки, обладнання, недостатня кількість інформації, низький рівень забезпеченості наукового потенціалу.

Вирішення даної проблеми вимагає спільних зусиль як держави, так і

підприємств з метою реалізації програм охорони і відновлення природних ресурсів, завершення формування правової бази ринку земель, заходів створення сприятливих умов для кредитування, залучення інвесторів, економії власних фінансових ресурсів; створення інформаційних баз на макrorівнях і мікрорівнях, вирішення проблем щодо трудового потенціалу. Лише система організаційно-управлінських заходів, спрямованих на створення цільових інноваційних програм і проектів шляхом координації науково-технічних, виробничих, економічних та організаційних складових діяльності підприємства забезпечить результативне використання інноваційного потенціалу підприємства.

Список літератури: 1. Міщенко Н.Т. Ресурсний потенціал підприємства: Сутність, структура, стратегія використання / Н.Т. Міщенко // Науковий вісник НЛТУ України. –2010. – с. 193-198., 2. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новиков // Проблеми науки. – 2013. – №7. – С. 23 – 29., 3. Гречан А.П. Теоретичні засади вивчення інноваційного потенціалу підприємства // А.П. Гречан // Економіка та держава. – 2005. – №7. – С. 34 – 37., 4. Мороз С.М. Фінансові аспекти розвитку інфраструктури агробізнесу / С.М. Мороз // Вісник Сумського державного аграрного університету. – 2008. – № 2. – С. 226–231., 5. Інноваційно-інвестиційне забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Монографія. / О.Ю. Єрмаков, А.А. Гребеннікова, Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. – 140 с.

МАТРОСОВ О.Д., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ГУРІН І.О., студент, НТУ «ХПІ», Харків

КАРШИН О.М., студент, НТУ «ХПІ», Харків

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

Для полегшення управління інноваційними проектами керівникам варто дотримувати наступних принципів управління інноваційними проектами:

- 1) принцип селективного (вибіркового) управління;
- 2) принцип цільової орієнтації проектів на забезпечення кінцевих цілей;
- 3) принцип повноти циклу керування проекту;
- 4) принцип етапності інноваційних процесів і процесів управління проектами;
- 5) принцип ієрархічності організації інноваційних процесів;
- 6) принцип багатоваріантності при виборі управлінських рішень;
- 7) принцип системності. Розробляється сукупність мір, необхідних для організації проекту (організаційних, адміністративних і ін.);
- 8) принцип забезпеченості збалансованості. Усі заходи повинні бути забезпечені необхідними ресурсами [1].

Існують два напрямки організації ефективного управління інноваційним процесом:

- 1) інтеграція всіх стадій інноваційного проекту в єдиний безупинний процес, зміну структури всіх рівнів керування і координація зв'язків між ними по вертикалі і горизонталі. Такі доцентрові тенденції виникають при необхідності консолідації ресурсів підприємства для виконання конкретної великомасштабної задачі;
- 2) виділення управління інноваційними процесами в самостійний об'єкт управління, тобто відокремлення інноваційних структур від підрозділів, що виконують традиційні функції.

На практиці використовуються обидва підходи з перевагою одного з них. При цьому великі передові західні компанії часто проводять реорганізацію свого науково-

виробничого комплексу, що є реакцією підприємства на зміну умов на ринку, і являє собою перегрупування ресурсів для рішення виникаючих задач. Оптимізація організаційної структури підприємства для здійснення інноваційного процесу є однією з найважливіших задач керівництва [2].

Для розробки і виробництва інновації, як правило, створюють спеціальні підрозділи, що самостійно здійснюють свою виробничу і ринкову політику доти, поки динамічно ростуть обсяг продажів і прибуток. Якщо ріст сповільнюється, то проводять реорганізацію: злиття підрозділу з іншими чи зміна його внутрішньої структури, у т.ч. розподіл на більш дрібні самостійні ланки. Якщо відразу в декількох підрозділах одночасно виникають загальні науково-технічні утруднення, то доцільне створення спеціальної ланки для їхнього подолання. У випадку виникнення протиріччя між інтересами двох підрозділів, створюють так звану “зонтичну” групу, що курирує обидва підрозділи одночасно. Якщо протиріччя торкаються кілька підрозділів, то вони реорганізуються [3].

Список літератури: 1. Перерва П.Г., Мехович С.А., Погорелов М.І., Організація управління інноваційною діяльністю, - Харків, - НТУ „ХПІ” – 2004. 2. Жданов С.Л. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник. – М.: ФИНПРЕСС, 2000. – 381с. 3. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем./ Под ред. Проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.

КАРПЮК І.М., студент, ЛНУ ім. Франка

Наук. кер.: **КОМАРНИЦЬКА Г.О.**, доц. каф. економіки та менеджменту, ЛНУ ім. Франка

АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва України залишається проблематичним. В економічно розвинутих країнах світу важливу роль у розвитку інноваційної діяльності і таким чином створенні робочих місць відіграє малий бізнес. На цьому неодноразово наголошувалося у вітчизняній економічній літературі, однак, сьогодні не всі запропоновані реформи сприяють створенню середовища для розвитку інновацій. Навпаки, в умовах фінансової кризи, через зменшення купівельної спроможності населення, малі підприємства зазнають збитків і не мають можливості впроваджувати нові ідеї.

Інноваційний розвиток підприємств є складовою частиною інноваційного розвитку економіки і важливим аспектом відтворення виробничих відносин, що полягає: в оновленні складу і побудови основних фондів і удосконаленні організації їх використання як на стадії формування, так і на стадії науково-технічної підготовки виробництва.

Правові, економічні і організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України «Про інноваційну діяльність», згідно з яким інновації — це новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. [1, с.266]

Одним з перспективних напрямів створення нового конкурентно-ринкового

середовища є розвиток малого бізнесу. Поряд з прискореним формуванням споживчого ринку малий бізнес сприяє активізації інноваційної діяльності.

Незважаючи на те, що в інноваційній сфері працює лише близько 6% від загального числа працюючих у малому підприємстві, цю область розвитку малого бізнесу можна поставити за значимістю для розвитку економіки на одне з перших місць.

Оскільки підтримка інноваційної діяльності малого бізнесу є надзвичайно важливою як на рівні держави загалом, так і на рівні окремого регіону, то нагальним питанням є створення регіональної інноваційної інфраструктури.

Отже, малі інноваційні підприємства виступають важливим мірилом розвиненості економіки, і їх кількість та ступінь поширення визначає, наскільки перехідна економіка набула рис розвинутого соціально - орієнтованого ринку.

Аспекти інноваційної діяльності виявляються на мікроекономічному рівні (рівні окремих суб'єктів господарювання, які прагнуть поліпшити результати свого господарювання і отримати вищий прибуток у довгостроковій перспективі) і на макроекономічному (рівні держави, метою якої є забезпечення динамічного розвитку всього суспільства).

Отже, аспекти інновацій дають змогу точніше врахувати усі результати і наслідки, які очікуються від її втілення у життя, і прийняти правильне рішення щодо доцільності її реалізації.

Формування в країні інноваційної політики дає змогу визначити ефективність інноваційних планів для галузей і фірм у разі зміни концепції на конкретному товарному ринку; соціально-економічні наслідки реалізації стратегічних інноваційних планів, програм, проектів.

Головні цілі національної інноваційної політики — формування інноваційної моделі розвитку з відповідними організаційними структурами управління; формування структури потреб в інноваціях і визначення шляхів їх задоволення; досягнення економічного зростання.

Важлива роль держави в інноваційній моделі розвитку полягає у розробці та реалізації системи державного стимулювання й підтримки нововведень.

Будь-який тип інноваційної діяльності потребує державної підтримки. У розвинутих країнах розроблено конкретні шляхи і форми підтримки державного інноваційного підприємництва.

Міжнародне співробітництво у сфері інноваційної діяльності протягом останнього десятиріччя значно змінилися: масштаби, рівень активності та різноманітність видів міжнародного співробітництва у сфері інноваційної діяльності зазнали суттєвих змін та значно розширились.

Науковий, інтелектуальний та освітній потенціал України відкриває широкі можливості значно масштабнішого та результативнішого інноваційного розвитку нашої країни, що у свою чергу дозволить посилити її конкурентні позиції у світі.

Інноваційна політика держави має забезпечувати та сприяти розвитку міжнародного співробітництва університетів із підприємствами у сфері інноваційної діяльності. Подібне стимулює інноваційний розвиток ВНЗ, підприємств, а також країни в цілому. Також усі ці окреслені напрямки можуть бути реалізованими за допомогою низки регуляторів, до яких відносимо правові, політико-адміністративні, макроекономічні, ринкові, організаційні, містобудівні, інфраструктурні, технологічні, демографічні, соціальні, культурні, інформаційні [2, с.251].

Світовий досвід показує, що мале підприємництво слід розглядати одним з

ефективних напрямів активізації інноваційної діяльності.

У зв'язку з цим проблема підвищення ефективності підтримки малого підприємництва та управління малими підприємствами залишається особливо актуальною.

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, №36); 2. *Комарницька Г.О.* Урбокластери як інноваційні структури регулювання урбанізаційних процесів у регіоні / *Г.О. Комарницька* // Маркетинг і менеджмент інновацій: наук. журн. – Суми, 2013. – №1. – С.247–254.

ТАРЕЛИН А.А., канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»

КІЙКО Н.О., студент, НТУ «ХПІ»

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

В умовах переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку адаптація підприємств до нових умов господарювання тісно пов'язана з ефективністю управління інноваціями на всіх ланках господарської діяльності та ступенем їх інноваційної активності. На сьогоднішній день інноваційна активність підприємств вимірюється низкою показників, а саме: реалізована інноваційна продукція, обсяг інноваційних витрат, кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції і послуг, тобто підвищення інноваційної активності тісно пов'язане з фінансово-економічними показниками діяльності підприємства.

Дослідженнями щодо особливостей фінансування процесів інноваційної діяльності промислових підприємств, займалася велика кількість зарубіжних та вітчизняних фахівців, серед яких П. Друкер Д. Твіс, Й. Шумпетер, Б. Андрушків Л. Антонюк, С. Ілляшенко та інші. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених проблемам фінансування процесів інноваційного розвитку, на нашу думку, ще недостатньо висвітленими залишаються питання визначення взаємозв'язків інноваційної активності з фінансово-економічним станом підприємства і факторів їх впливу.

Аналіз характерних особливостей системи управління інноваційної діяльності призводить до необхідності розробки дієвої схеми управління фінансуванням інноваційної діяльності як провідної ланки системи інноваційного менеджменту, що має включати узгодження цілей фінансування інноваційних проектів із стратегічними цілями та пріоритетами підприємства, які містять відповідно:

- 1) розробку інвестиційно-фінансової стратегії;
- 2) аналіз внутрішнього середовища: виявлення потреби у фінансових ресурсах для реалізації інноваційного проекту, аналіз наявних власних фінансових ресурсів, матеріально-технічної бази, кваліфікованого персоналу та ін., а також інноваційного потенціалу підприємства;
- 3) планування та прогнозування: оцінку вартості альтернативних джерел фінансування, розрахунок WACC, оптимізацію структури капіталу, урахування ефекту фінансового важеля, оцінку ефективності проекту з урахуванням інфляції та ризику тощо;
- 4) формування інноваційно-інвестиційного портфелю, детальне вивчення та вибір проектів;

5) організацію процесу управління фінансуванням інноваційної діяльності: аналіз організаційного забезпечення, створення ефективної організаційної структури.

Отже, управління фінансуванням інноваційної діяльності підприємства необхідно розглядати як одну з найважливіших підсистем у системі сучасного інноваційного менеджменту. Запропоновані механізм і схема управління є передумовами не тільки підвищення ефективності управління фінансуванням, а й сталого інноваційного розвитку підприємства в цілому.

КОЛОТЮК О.І., ас., НТУ «ХПІ», м. Харків

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції розвитку України вимагають най ефективніше використовувати ресурси для подолання кризи. Проблеми державної соціальної та економічної політики в Україні обумовили необхідність аналізу питань стабілізації промислового виробництва за рахунок управління потенціалом підприємств на належному рівні не тільки в сприятливому економічному середовищі, але особливо, в умовах економічної кризи. Увагу слід призначити аналізу потенціалу підприємств машинобудівної галузі для оцінки конкурентоздатності.

На думку автора, в науковому колі недостатньо розглянуто тем по розкриттю потенціалу підприємств, а також конкурентоздатності цього потенціалу. Ураховуючи розглянуті переваги та недоліки різних підходів авторами запропоновується уточнена трактовка, згідно з якою конкурентний потенціал підприємства машинобудування визначається сукупністю конкурентних переваг і ступені їх реалізації у поточній перспективної діяльності на ринку. Тобто конкурентний потенціал має із себе сукупність конкурентних переваг підприємства, котрі визначають можливість його розвитку у довгому часі ніж конкуренти на ринку. У дійсний час підприємства мають багато можливостей для розвитку конкурентного потенціалу. Для ефективного використання та знаходження важно мати наявність механізму управління конкурентним потенціалом.

Також зазначається, що слід мати досконалий механізм економічних розрахунків, показників інновацій. Автори мають довести кореляційність між конкурентоздатністю потенціалу підприємства та інноваціями, які ефективно застосовані на підприємстві. Формування та утримання конкурентної переваги зачіпає механізм функціонування підприємства, пов'язаний з проектуванням, виробництвом і реалізацією продукції. Разом з тим в умовах активізації конкурентної боротьби, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, найбільш стійки інноваційні конкурентні переваги, тобто конкурентні переваги, засновані на використанні інновацій.

Для оцінки конкурентного потенціалу підприємства пропонується використовувати непараметричний метод «Паттерн», який дозволяє проводити оцінку розглянутого показника по приватним індикаторам за допомогою співвідношення фактичних значень з кращими в групі, яка аналізується.

Ієрархічна модель оцінки конкурентного потенціалу за методом «Паттерн» будується виходячи з принципів дедуктивної логіки шляхом ділення проблем на

підпроблеми. При цьому вводиться «інформаційний принцип» для оцінки всіх елементів дерева цілей, тобто пропонується враховувати тільки ті фактори, що вимагають уваги керівників, які приймають рішення. Головною перевагою інформаційного забезпечення оцінки конкурентного потенціалу за методом «Паттерн» це наявність можливості кількісної оцінки всіх елементів, що входять в дерево цілей, у вигляді «ваг», тобто коефіцієнтів їх відносної важливості.

У рамках авторської концепції використання даного метода передбачає аналіз показників, визначаючих частини конкурентного потенціалу на основі співвідношення фактичних значень по кожному підприємству – конкуренту з найкращими значеннями даного показнику серед усієї галузі.

Також слід визначити інтегральний показник індексу конкурентного потенціалу підприємства. Інтегральний індекс конкурентного потенціалу буде показувати орієнтацію і мобілізацію потенціалу підприємства на реалізацію конкурентної стратегії і створення стійких конкурентних переваг на ринку. На основі отриманих значень інтегрального індексу потенціалу підприємства можна диференціювати досліджувані підприємства на групи з високим, середнім та низьким рівнем конкурентного потенціалу. Виділення груп дозволить швидко зорієнтуватися о положенню підприємства на ринку, а також обґрунтовувати розміщення заказів на тому чи іншому підприємстві.

Найбільш ефективним способом розвитку конкурентного потенціалу на думку авторів є використання інновацій, як у технологічних процесах так і у менеджменті підприємства. Також слід зазначити, що ризики теж можуть підвищуватися. Автор працює над визначенням максимально універсальної функції кореляції між конкурентним потенціалом підприємства та оцінками інноваційної спроможності підприємства. А також розробки методики оперативного моніторингу та адаптацій підприємства до мінливих ринкових обставин та зовнішнього середовища. Для більшості українських підприємств в жорстких умовах виживання на ринку і постійному посиленні конкуренції з боку зарубіжних компаній саме інноваційна діяльність і її результати є головною умовою успіху та ефективності. Тому учасники ринкових відносин, а перш за все ті з них, які займаються виробництвом, для забезпечення і підтримки своїх конкурентних позицій повинні самостійно і цілеспрямовано формувати і здійснювати науково технічну політику, підпорядковану досягненню головної мети - максимального задоволення вимог ринку до кількості та якості продукції, що випускається, що відповідає сучасним міжнародним стандартам, при мінімально можливих витратах на її розробку і виробництво і при цьому випереджає конкурентів у функціональному і технологічному відношеннях.

В даний час одним з основних умов економічного розвитку країни визнаний перехід на інноваційну економіку. Постійне оновлення техніки і технологій робить інноваційний процес основною умовою виробництва конкурентоспроможної продукції, завоювання і збереження позицій підприємств на ринку і підвищення продуктивності, а також ефективності підприємства.

Список літератури: 1. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / за ред. П.Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорєлова. – Харків : НТУ «ХП», 2008. 2. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П.Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015. 3. Косенко О.П. Оцінка комерційного потенціалу технологій // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва – Харків. : «Смугаста типографія», 2015. 4. Перерва П. Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХП». – Х. : НТУ «ХП». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.

КУЗОВНИКОВА П.В., студент, Дніпропетровський державний університет ім. Олеся Гончара.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Беззаперечне відставання України у соціально-економічному та науково-технічному розвитку від розвинених країн світу робить перехід до інноваційного типу розвитку неодмінною умовою збереження економічного та політичного суверенітету. У сучасних умовах інновації виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу зі сформованої економічної кризи, структурних зрушень у національній економіці, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Ефективне стимулювання інноваційного процесу є одним з найбільш діючих механізмів соціально-економічних перетворень. Підвищення ефективності функціонування у традиційних сферах підприємництва, а також проникнення в нові галузі економіки стає можливим для багатьох компаній лише за умови забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю.

Інноваційна стратегія розвитку національної економіки, на слушну думку З.С. Варналія, це погоджені концепція, програмні напрямки, основні механізми та заходи органів влади, значної частини великих національних компаній, середнього та малого бізнесу, наукових, проектних та освітніх організацій, установ інфраструктури, спрямованих за умов підтримки населення на середньостроковий і довгостроковий стійкий економічний розвиток країни з метою масштабного системного становлення конкурентоспроможних наукомістких виробництв і формування інноваційного середовища на основі нових знань і технологій [2].

Нормативно-правовою основою трансформації інноваційного розвитку України є стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів, у відповідності з якою мають бути створені механізми реалізації національної інноваційно-інвестиційної політики, підвищення стійкості економіки до тиску зовнішніх чинників [3]. При цьому, слід визначити, що головна мета цієї трансформації інноваційного розвитку не обмежена лише підвищенням рівня конкурентоспроможності, але й повинна забезпечувати національну безпеку, зростання людського капіталу, сприяти оптимізації еколого-економічної системи. В результаті цього закономірно очікується покращення показників соціального прогресу: якість життя, людський розвиток, індекси стану довкілля, охорони здоров'я та ін.; на макрорівні - соціально-економічні конкурентні переваги суб'єктів господарювання, соціальні умови для зростання національної конкурентоспроможності.

Сучасні дослідження процесів стратегічного управління інноваційним розвитком наголошують на нових стратегічних імперативах, серед яких Р.С. Білик слушно виділив: загострення конкуренції на ринку інноваційних технологій; інтенсифікація конкуренції в середині організації; забезпечення гнучкості у виводі інноваційної продукції на ринок; домінування портфелів із широкою номенклатурою продуктів; зростання швидкості розробки стратегій [1, с. 27].

Таким чином, для того, щоби отримати суттєвий розвиток інноваційного середовища та активізації інноваційної діяльності в Україні необхідно спрямувати зусилля на формуванні її розгалуженої законодавчої та нормативно-правової бази, яка забезпечувала б широкі можливості для юридичних і фізичних осіб у здійсненні та

підтримці інноваційної діяльності незалежно від базових державних замовлень, сприяти створенню умов зацікавленості промислових підприємств у розробці та впровадженні інновацій.

Список літератури: 1. Білик Р.С. Особливості розвитку інноваційного середовища в Україні в умовах глобальної конкуренції [Електронний ресурс] / Р.С. Білик // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. - 2015. - Т. 23, - №4. - С. 27-35. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2015_23_4_6. 2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. - К.: Знання України, 2013. - 387 с. 3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2317-17>

НКАЙА Б.Ж., студент, НТУ «ХП»

ЛАРКА М.І., канд. екон. наук, проф. каф. економіки і маркетингу, НТУ «ХП»

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки в абсолютній більшості випадків головною метою інвестиційної діяльності є отримання прибутку. Ця мета досягається шляхом виробництва конкретних товарів, виконанням робіт та наданням різноманітних послуг, які знаходять визнання на ринку. Інвестиції є необхідними для досягнення наступних цілей: збільшення і/або розширення сфери діяльності; зниження собівартості виробництва і реалізації продукції; збільшення та покращення структури експорту і т. ін.

Діяльність будь-якого підприємства, так або інакше, є пов'язаною з вкладанням фінансових ресурсів у різні види активів, придбання яких потрібне для здійснення його основної діяльності, для збільшення рентабельності виробництва. Така діяльність називається інвестиційною.

Основу інвестиційної діяльності підприємств різних форм власності складають реальні інвестиції, які переважно здійснюються у формі капіталовкладень. В сучасних умовах ця форма інвестування для багатьох підприємств є основним напрямком інвестиційної діяльності, що дозволяє впроваджувати у виробництво нові прогресивні технології, оновлювати основні виробничі фонди і свою продукцію, освоювати нові товарні ринки та забезпечувати постійне збільшення прибутковості і ринкової вартості підприємства.

Інвестиційна діяльність підприємства може реалізовуватися за рахунок різних джерел, але, у будь-якому випадку, основні з них повинні визначатися на основі затвердженої інвестиційної політики, яка розробляється керівництвом підприємства спільно з фінансовими аналітиками. Інвестиційна політика підприємства – це комплекс заходів, які забезпечують найбільш вигідне вкладання власних, позикових і інших засобів в інвестиції з метою забезпечення стабільної фінансової стійкості роботи підприємства в найближчій і далекій перспективі. Інвестиційна політика підприємства повинна витікати із стратегічних цілей його бізнес-плану, тобто з перспективи. А зрештою вона має бути спрямованою на забезпечення сталої фінансової стійкості підприємства не тільки в поточному періоді, але і в майбутньому.

В розвитку підприємства інвестиції відіграють важливу стратегічну роль, а саме інвестиції є: головним джерелом формування виробничого потенціалу підприємства; основним механізмом реалізації стратегічних цілей; головним

механізмом оптимізації структури активів; основним елементом при формуванні довгострокової структури капіталу; основною можливістю розширення виробництва; найважливішою умовою, що забезпечує зростання ринкової вартості підприємства.

До основних особливостей інвестиційної діяльності підприємства можна віднести наступні: інвестиції в розвиток підприємства є головною формою забезпечення зростання ефективності його діяльності; форми і методи інвестиційної діяльності в меншій мірі залежать від галузевих особливостей підприємства у порівнянні з його виробничою діяльністю; обсяги інвестиційної діяльності характеризуються значною нерівномірністю в окремі періоди часу; інвестиційна діяльність формує окремий самостійний вид грошових надходжень підприємства; між моментом реалізації інвестицій і отриманням додаткового прибутку існує певний часовий розрив; інвестиційній діяльності властиві певні види ризиків, які в значній мірі пояснюються невизначеністю впливу різноманітних факторів зовнішнього економічного середовища.

Підсумовуючи можна зробити висновок, що інвестиційна діяльність підприємства є складною, але в той же час необхідною умовою забезпечення зростання ефективності його підприємницької діяльності і його фінансової стійкості.

МАТРОСОВА В.О., канд, екон, наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

СУМЦОВА Ю.С., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційний розвиток підприємства стає визначальним в час нової ери технологізації та швидких змін у сфері використання результатів НТР. Ліміт фінансових ресурсів змушує представників інноваційного менеджменту досконаліше вивчати можливості більш ефективного застосування фінансів та більш точних методів оцінювання ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності. Розвиток теоретичних та методичних підходів дослідження інвестиційно-інноваційної діяльності забезпечує ціла плеяда видатних зарубіжних та вітчизняних науковців сучасності Й. Шумпетер, Б. Санто, П. Уайт, Б Твісс, Р Фостер, А Савчено, І Макаренко, А. Пригожин, М. Чумаченко, П. Перерва, М. Погорєлов, А. Яковлев, В. Матросова, О. Ястремська, П. Доуртмес та інші. Проте питання системної та комплексної оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності залишаються дискусійними, недосконалість методичного апарату не дає змоги удосконалити економічний механізм управління інноваційною діяльністю.

Нагальна необхідність систематизації, перевірки адекватності максимально розширеного комплексу інструментів аналізу та оцінки інноваційної діяльності підприємства, його удосконалення обумовлює актуальність даного напрямку досліджень. Основними завданнями комплексної оцінки інноваційної діяльності є[1-4]:

- 1) оцінка сучасного стану розвитку науки та техніки, дослідження патентної середи;
- 2) аналіз оточуючого середовища та конкурентів;
- 3) аналіз внутрішнього середовища (фінансового стану, інвестиційної привабливості, технічного та організаційного рівня, кадрового потенціалу);

- 4) оцінка стану інвестиційно-інноваційної діяльності та спроможності до інноваційного розвитку;
- 5) аналіз показників інвестиційно-інноваційної діяльності, пошук резервів;
- 6) оцінка та відбір інноваційної проектів;
- 7) оцінка наявних та потенційних результатів інноваційної діяльності на фінансові результати діяльності підприємства.

В загальному значення ефективність інноваційної діяльності передбачає збільшення фінансових результатів наряду із зменшенням або незмінними витратами, більший темп росту доходів у порівнянні із ростом витрат. Проте сучасний період розвитку економічних відносин передбачає додаткову увагу та додаткові витрати на екологічні та соціологічні аспекти діяльності, які супроводжують роботу підприємства. Тому ми маємо враховувати дані аспекти в оціночній діяльності:

- 1) вплив нових техніко-технологічних рішень на оточуюче середовище та дотримання світових стандартів;
- 2) вплив нових інвестиційних рішень на рівень забезпечення роботою кадрового складу та його професійний розвиток;
- 3) доля витрат на екологічні та соціальні аспекти діяльності;
- 4) підвищення ефективності використання трудових ресурсів, зростання продуктивності праці та фондів віддачі.

Список літератури: 1. Інноваційна діяльність промислових підприємств: результати оцінювання. Ястремська О.М., Доуртмес П. О. / Науковий журнал «Бізнес-інформ» Сучасна промислова політика: моделі та інструменти її реалізації, № 4, 2016.-с.161-168., 2. Основні складові привабливості інноваційних проектів. Доуртмес П. О. / Моделювання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій. Монографія. Харків, 2015. - с.118-127., 3. Оцінка резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств. Матросова В. О. / Колективна монографія «Дослідження та оптимізація економічних процесів» / під. ред. проф. О.В. Манойленко, доц. В.О. Матросової, НТУ «ХПІ», Харків, 2012. – 485 с. – с. 212-228., 4. Сучасні теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. Матросова В. О., Гончар Ю., Романчук К. / Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ», 2013 – Випуск 66, с. 86-96.

ОЛЬШЕВСЬКА Н.Ю., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджуючи економічні перетворення у світовому масштабі, можна зробити висновок, що суспільство перебуває на тому етапі свого розвитку, коли більшість проблем вирішують на базі швидкої розробки та використання у виробництві нових технологічних і організаційних ідей, нової техніки або інакше - інновацій.

Термін «інновація» (з англ. - innovation) означає нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат впровадження новизни, але в XIX ст. його використовували культурологи і воно означало «впровадження деяких елементів однієї культури в іншу».

Для успішного керування інноваційною діяльністю на підприємствах, необхідне ретельне вивчення інновацій. Насамперед необхідно уміти відрізнити інновації від несуттєвих видозмін у продуктах і технологічних процесах; незначних технічних або зовнішніх змін у продуктах, що залишають незмінними конструктивне виконання й здійснюючих не достатньо помітний вплив на параметри, властивості, вартість виробу, а також вхідних у нього матеріалів і компонентів; розширення номенклатури продукції за рахунок освоєння виробництва нових для даного підприємства, але уже

відомих на ринку продуктів, із метою задоволення поточного попиту і збільшення прибутків підприємства. Новизна інновацій повинна оцінюватись за технологічними параметрами, а також враховувати ринкові позиції. Враховуючи це можна класифікувати інновації таким чином. У залежності від технологічних параметрів інновації пропонується поділяти на: продуктові інновації, вони повинні включати застосування нових матеріалів, нові напівфабрикати і комплектуючі, одержання принципово нових продуктів: процесні інновації означають нові методи організації виробництва (нові технології). Процесні інновації можуть бути пов'язані зі створенням нових організаційних структур у складі підприємства. За типами новизни для ринку інновації діляться на: нові для галузі у світі; нові для галузі в країні; нові для даного підприємства (групи підприємств). За місцем в системі (на підприємстві) можна виділити: інновації на вході підприємства (зміни у виборі і використанні сировини, матеріали, машин і устаткування, інформації й ін.); інновації на виході підприємства (вироби, послуги, технології, інформація й ін.); інновації системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної). У залежності від глибини внесених змін виділяють інновації: радикальні (базові) - це інновації, які виникли на базі значних винаходів, які дали початок новим, раніше невідомим продуктам або процесам, що засновані на нових наукових принципах. Базові інновації потребують найбільших інвестицій, процес їхнього розроблення є тривалим, їх комерціалізація приводить до появи нових технологічних укладів; що покращують це ті, які мають нові функції за допомогою об'єднання складових частин радикальних інновацій новими засобами; модифікаційні (приватні) - це малі, але важливі удосконалення продуктів, процесів, сервісу.

На інноваційну діяльність підприємства впливають різноманітні чинники, які поділяють на внутрішні і зовнішні, які мають свої особливості прояву у кожній галузі національної економіки. Інновації, як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути зорієнтовані на повніше задоволення запитів споживачів, а з іншого - на отримання конкретного економічного ефекту. Врахування на підприємстві різноманітних чинників дасть змогу підприємству підвищити конкурентоспроможність та отримати кращі результати інноваційної діяльності.

ПАДАЛКА В.В., студент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

КРАЇНОВА ЕКОНОМІКА: ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ

В процесі глобалізації, удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій та посилення кризових явищ в фінансовій системі країни невід'ємною складовою діяльності країни стають інновації. Однак, в першу чергу інноваційний характер діяльності держави пояснюється загальними тенденціями до зростання ролі нематеріальних-інтелектуальних факторів виробництва в усіх сферах економіки.

Дослідженню проблем інноваційного розвитку економіки присвячено праці Й. Шумпетера, Б. Твіста, Б. Санто, П. Друкера, К. Найта, В. Александрової, А. Пригожина, А. Гальчинського, дослідженню сутності та структури інноваційного потенціалу, факторів, що на нього впливають присвячено праці Н. Чухрай, С. Ілляшенка, Є. Галушка, І. Новікової та інших.

Новація – це нове явище (відкриття), новий метод(принцип), винахід.

Основні методи використання новачій на підприємствах:

- 1) впровадження нових матеріалів та конструкцій;
- 2) впровадження новітньої техніки та механізація робіт;
- 3) вдосконалення організації виробництва.

Інновація – це запровадження у виробництво нового продукту, впровадження нового виробничого методу або застосування нової форми організації бізнесу[1].

Впровадження інновацій є одним із головних факторів, який впливає на конкурентоспроможність продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, розкриває нові можливості виходу продукції на нові ринки.

Розрізняються три механізми впровадження інновацій на підприємство:

- 1) внутрішньоорганізаційний (створення і використання новачій в межах одного підприємства);
- 2) міжорганізаційний (новація стає предметом купівлі-продажу між підприємствами);
- 3) розширений (поява нового виробника новачії, який передає новачію фірмам різних країн, внаслідок чого інновації проникають в різні сфери виробництва).

Шляхи досягнення інноваційного розвитку в економіці країни:

- 1) фінансування за рахунок коштів державного бюджету науково-дослідницьких програм, наукових центрів;
- 2) розвиток міжнародного співробітництва в галузі науки та техніки;
- 3) залучення зарубіжних інвесторів до інноваційної сфери;
- 4) державні виплати провідним науковцям та науковим центрам;
- 5) ефективна патентна політика;
- 6) удосконалення нормативно-правової бази про авторське право;
- 7) розвиток наукомістких високотехнологічних виробництв.

Отже, для інноваційного розвитку країни потрібне стимулювання і держана підтримка інноваційної діяльності, яка передбачає фінансування науково-дослідницьких центрів, технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва. Впровадження інновацій допоможе подолати економічну кризу, модернізувати та підвищити рівень прибутковості підприємств, допоможе продукції вийти на нові ринки.

Список літератури: 1. Економіка і організація інноваційної діяльності // За загальною редакцією Стельмацук А.М. — Тернопіль: Економічна думка 2005, 2. Микитюк П. Інноваційний менеджмент/ Петро Микитюк; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 399 с., 3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]// Верховна Рада України: [сайт]. — Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

ПОБЕРЕЖНЫЙ Р.О., канд. екон. наук, ст. преп., НТУ «ХПИ»

НЕСТЕРЕНКО Р.А., доцент, НТУ «ХПИ»

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СЕТЕЙ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Усиление глобализации и переход мировой экономики к постиндустриальному периоду привели к необходимости усиления конкурентной борьбы, в первую очередь, за счет увеличения уровня инновационности бизнеса.

В рамках интеграционных объединений и при условии достижения национальных и использования конкурентных преимуществ Украины можно ускорить экономический рост государства, повысить социально-экономическое положение населения и осуществить реальную интеграцию в глобальную экономическую систему. Европейский интеграционный вектор для Украины является не только приоритетным, но и перспективным. Интенсивное становление качественно нового типа общества, основанного на полученных знаниях, привело к его информационно-индустриальной модели. Специфика изменений, которые происходят, характеризуется большой интенсивностью инноваций. В гораздо меньшей степени, в особенности в сфере экономики, при рассмотрении форм и последствий глобализации анализируются те черты этого процесса, которые возникают на стыках взаимодействия глобального и локального. Проблеме глокализации как превращенной, смешанной, гибридной формы процесса глобализации в современных исследованиях ряда авторов [1] уделялось определенное внимание. Однако данная проблема по-прежнему требует пристального внимания более широкого круга исследований.

Современная мировая экономика демонстрирует все большее включение глобальных элементов в национальный контекст. Процесс глокализации может реализовываться в адаптации глобального продукта к локальному потребителю. Так, глобализация бренда в современной экономике зачастую идет одновременно с процессом его локализации. Ведь даже на рынке ЕС не сформировался единый европотребитель. Адаптация может рассматриваться как важнейшая предпосылка глокализации [2].

По мнению авторов, важным является определение на основе проведенного анализа сущностных черт и мировых экономических тенденций, а именно, структуры, движущих сил, их взаимодействия с индустриальными экономиками как глобального пространства. Развитие новых отраслей экономики и высоких технологий привели к значительным вложениям в подготовку кадров, оснащение рабочих мест и расходов на усовершенствование внутрифирменной кадровой политики.

В традиционном ежегодном Докладе ООН «Цели развития текущего тысячелетия» отмечалось, что промышленно развитые страны находятся на передовых позициях, а развивающимся странам необходимо преодолеть «значительный технологический разрыв, который отделяет их от передовых государств» [2].

Перенос НИОКР и технологических производств в развивающиеся страны происходит под влиянием возрастающей глобализации, и расширения международной торговли, развития международной логистической деятельности. Такие действия приводят к снижению транспортных расходов и, как следствие, – росту мировой конкуренции.

Выделим основные направления инновационной деятельности: подготовка персонала; разработка технологического процесса, предпроизводственная подготовка, производственная стадия; маркетинговая деятельность; поиск и приобретение патентов, лицензий, ноу-хау и торговых марок; приобретение производственного оборудования в виде реализованной новой технологии; перспективное проектирование новых технологических процессов, создание концепции производства.

Исследования, направленные на изучение активности и масштабности НИОКР, связанных с ростом объемов производства компании показали, что как в

государственном, так и в частном секторе такие разработки имеют довольно серьезное влияние на рост экономических показателей развития [3].

В большинстве стран сложилась так называемая национальная инновационная система (НИС). Она представляет собой структуру, в которую входят предприятия, которые разрабатывают инновационные продукты и их внедряют, научные институты и организации, государственные структуры стандартизации и контроля по качеству продукции. Такая система разработки и производства инновационных продуктов влияет на торговую политику государства, развитие инвестиционных институтов, предназначенных для инвестирования инновационных процессов. В зависимости от экономического развития страны, НИС выполняет разные функции. Так в развитых странах она направлена на развитие и создание новых товаров, внедрение высокотехнологических производственных процессов. В развивающихся странах – это адаптация разработанных новых продуктов, технологических процессов и переподготовка персонала.

Таким образом, создается технологическая сеть с использованием международных НИОКР. Для развивающихся стран появилась возможность реализовать проекты быстрого развития в некоторых областях благодаря поддержке проведения НИОКР. Такая тенденция позволила этим странам достичь определенного технологического развития без привлечения больших финансовых и человеческих ресурсов в довольно сжатый период времени.

Список литературы: 1. Новая экономика / под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. Магистр, 2009. 2. Авдокушин Е.Ф. Глокализация как характерная черта новой мировой экономики / Вопросы новой экономики. 2008. № 3-4. 3. Андриющенко В.И., Костикова Б.В. Книга акционера для чтения и принятия решений / ТНК "Термес-Союз" АО "МТВ". М.: Финансы и статистика, 1994.

ПОПЮК Ю.Ю., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного університету

МУЛЬТИПЛІКАТОР ТУРИЗМУ ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Існують різні показники для оцінки ролі туризму в національній економіці, але деякі з них не дають можливості такого комплексного аналізу, який можна зробити за допомогою туристичного мультиплікатора. Тому потрібно максимально враховувати статистику туристичної галузі та оцінити як і на скільки це вплине на розвиток регіону з економічної точки зору.

Даванков О.Ю. визначає мультиплікатор туризму як «... числовий коефіцієнт, що складає, скільки разів зросте або скоротиться валовий регіональний продукт (ВРП) у результаті збільшення або скорочення витрат туристів» [1]. У свою чергу «... валовий регіональний продукт характеризує рівень економічного розвитку та результати економічної діяльності всіх господарюючих суб'єктів регіону» [2, с.40]. Тому слід визначити, які види доходів повинні враховуватись при розрахунку ВРП, які являються доходами економічних суб'єктів туристичної діяльності та супутніх галузей. Що створить умови для формування інтегрального показника – мультиплікатора туризму.

Витрати туристів у місцях їх перебування – це доходи туристичних підприємств, транспортних компаній, сфери торгівлі, побутового обслуговування,

зв'язку, підприємств відпочинку і розваг. Саме це можна визначити як прямий вплив туризму тобто результат витрат туриста на покупку товарів і послуг в даному регіоні. Непрямий вплив здійснюється за рахунок повторних витрат, вироблених туристом в даному регіоні [3, 4].

В українській практиці сьогодні розраховується декілька кількісних показників впливу туризму на національну економіку:

- 1) кількість зайнятих у туристичній сфері;
- 2) частка туризму в ВВП країни;
- 3) частка витрат на туризм в видатній частині бюджету та деякі інші [5].

Загальний мультиплікативний ефект від туризму в регіоні визначається за формулою:

Математично мультиплікатор виражається формулою 1 [6]:

$$K = \frac{1}{1 - MPC}, \quad (1)$$

де: MPC - гранична схильність до споживання,

1 - MPC - гранична схильність до накопичення.

Тому при оцінці значення мультиплікатора важливо не тільки вибрати методику, а й визначити вид мультиплікатора [7]. На нашу думку, витрати туристів слід сумувати за усіма галузями туризму, що створюють туристичний продукт та супутні галузі.

Немчиков Є.Г. пропонує для розрахунку мультиплікатора від туризму, наступну інформацію [8, с.100]:

1) щорічний обсяг виручки фірм і підприємств, структуру витрат на придбання товарів і послуг для обслуговування туристів у підприємств, що відносяться до інфраструктури туризму (у% до загального обсягу виручки від реалізації турпродуктів), обсяг валового регіонального продукту;

2) також необхідні оціночні дані про частку витрат галузей економіки регіону, що залишаються на її території - тобто частка витрат на придбання товарів і послуг, вироблених на податкової та митної території (на території регіону).

З цим неможливо не погодитись, але для розрахунку інтегрального показника слід також врахувати витрати туристів на придбання товарів та послуг супутніх галузей, що створить підстави для більш докладного аналізу діяльності туристичної галузі.

Отже, для розрахунку комплексного диференційованого туристичного мультиплікатора слід врахувати прямий та непрямий ефект від туризму в регіоні та за формулою оцінити всі види витрат туристів, що представлені: доходами туристичних підприємств, транспортних компаній, сфери торгівлі, побутового обслуговування, зв'язку, підприємств відпочинку і розваг. Це можна оцінити шляхом оцінки щорічного обсягу виручки фірм і підприємств, структуру витрат на придбання товарів і послуг для обслуговування туристів у підприємств, що відносяться до інфраструктури туризму, їх приріст до ВРП.

Список літератури: 1. Даванков А.Ю. Оценка мультипликативного эффекта от развития туризма в регионе [Электронный ресурс] / А.Ю. Даванков, П.Я. Дегтярёв, А.И. Полетаевкин. – Режим доступа: <http://conf-v.narod.ru/Daav2.pdf> 2. Гончар В.Г. Валовий регіональний продукт в системі оцінки економічної безпеки регіонів / В.Г. Гончар // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. - Львів. – 2015. – Вип.ІІІ (113)– С.39-42/ 3. Дубенюк А.Я. Туристичний мультиплікатор як комплексний

показник розвитку туристичної галузі [Електронний ресурс] / А.Я. Дубенюк. – Режим доступу: <http://archive.univector.net/ariu/departments/conferences/2005/07S.pdf> 4. Давиденко І.В. Оцінка непрямого впливу туризму на економіку регіону [Електронний ресурс] / І.В. Давиденко. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/> 5. Мальська М.П. Економіка туризму [Електронний ресурс] / М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.М. Мандюк. – Режим доступу: http://studbooks.net/62191/turizm/multiplikator_turizma 6. Эффект мультипликации туризма в экономике. Экономическое содержание туризма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oturbiznese.ru/8.html> 7. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/EkonTur3.htm 8. Немкович Е.Г. Мультипликатор туризма // Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции «Роль туризма в модернизации экономики российских регионов», 8–10 июня 2010 г., Петрозаводск-Кондопога. Петрозаводск: КарНЦ РАН. 2010. С. 97–100.

САВЧЕНКО О.И., канд. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ»
НОВИК В.А., студент, НТУ «ХПИ»

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Украине отмечается тенденция низких темпов инновационных изменений в научно-исследовательской структуре. Нестабильная институциональная среда не может эффективно поддерживать фундаментальную базу для обеспечения структурных реформ в экономике, построенных на инновационных принципах. Как следствие таких процессов, отрицательное значение показателя экспорта средне-и высокотехнологичных товаров (-4%).

В тоже время, отмечаем, что на активизацию инновационной деятельности промышленных предприятий позитивное влияние оказывает развитие научно-технической и инновационной деятельности в конкретном высшем учебном заведении. Такое развитие позволит эффективно использовать материально-техническую базу, научный потенциал для коммерциализации результатов научных исследований предприятий.

Именно университеты являются источником большого количества объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Так подавляющее большинство всех изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторов Харьковской области, действовали в составе: Харьковского национального медицинского университета, Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», Харьковской медицинской академии последиplomного образования, Национального фармацевтического университета и Харьковского государственного университета питания и торговли.

Инновационная система в классическом понимании - это „сеть институтов в государственном или частном секторе взаимодействие которых, способствуют импорту и диффузии новых технологий” (Freeman, 1987). Другое определение: „Система инноваций - это структура производства и поддерживающая ее институциональная система” (Lundvall, 1992).

Инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все стороны жизни общества. В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост интенсивного развития.

Научные публикации и совместные патенты свидетельствуют, что происходит интернационализация науки. Темп роста патентования в Китае, Индии, Корее составляет

20 – 40 % ежегодно. Причем по данным ЕС и ОЭСР (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) основная доля патентования связана с высокотехнологичным сектором [1]. Так, ежегодный рост патентов в секторе высоких и средневысоких технологий за 1997 – 2015 годы в Китае составляет 45 %, Индии – 43 %, Корею – 30 %. Растущие бюджеты научных исследований привели к росту научных публикаций с 565000 в 1995-м до 710000 в 2015 году. Из общего количества научных статей в мире 81 % опубликовано в странах ОЭСР, среди которых лидирует США – 29 % всех мировых публикаций научных статей [1,2].

Основная поддержка государства и институциональные изменения должны создавать благоприятные условия для осознания значимости интеллектуальных активов, инновационной активности, эффективной коммерциализации ОИС, как на внешнем, так и на внутреннем, рынке, и тем самым прекратить тенденцию оттока интеллектуальных ресурсов из страны и научно технологическое отставание Украины, которое наметилось.

Внедрение системы управления интеллектуальной собственностью предоставит возможность: увеличить прибыль; оптимизировать расходы; стать лидерами на рынке; уменьшить риски; обеспечить экономическую безопасность; повысить гибкость и устойчивость; освоить выпуск инновационной продукции. Непрерывное обучение будет способствовать повышению креативности, лидерству и созданию деловой концепции системы управления человеческими ресурсами. Реализация таких мероприятий возможна благодаря основанию университетами научных парков, их активному участию в осуществлении консультационно - методического и научно-технического сотрудничества с предприятиями - инноваторами.

Феномен интернационализации НИОКР и открытой модели инноваций выдвигает ряд условий в проведении политики в научно-технической и инновационной сфере. Интернационализация образования и НИОКР в Украине требует дальнейшего развития. Сотрудничество между исследовательскими и образовательными учреждениями, между университетами и отраслями требует более активных действий. Интернационализации НИОКР не всегда интегрирована в работу научно- исследовательских университетов. Комплексные технопарки могут помочь развитию взаимодействия этих процессов за счет привлечения международных инвесторов. Создание в университетах специализированной инфраструктуры по коммерциализации и трансферу результатов научной деятельности будет способствовать определению наиболее перспективных направлений инновационной деятельности ВУЗа, поиска партнеров и потенциальных инвесторов. Это повысит конкурентоспособность регионов и позволит им быть активно вовлеченными в евроинтеграционные процессы.

Список литературы: 1. OECD (2015), Competitiveness and Private Sector Development: Ukraine 2015: Sector Competitiveness, 2. Strategy, OECD Publishing. См. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264128798-en>

РОМАНЬКО В.Ю., студент, УМСФ, м. Дніпро

Наук. кер.: **РОМАЩУК Л.В.**, ст. викл. каф. прикладної математики та інформатики

ДИНАМІКА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Щоб Україна могла вийти з кризового стану та відродити своє економічне зростання, треба обов'язково використовувати нові досягнення науки або техніки,

впроваджувати у виробництво нові ідеї та технології.

Якщо розглядати економіку розвинутих країн, то інновації та нові технології у їх виробництві неможливо не помітити, саме це і забезпечує швидкий розвиток США, Англії, Франції тощо.

Інновації – найважливіший ресурс технологічного і соціально-економічного розвитку країни. Невід’ємною частиною стратегії розвитку інновацій в Україні є створення потужного внутрішнього інноваційного ринку[1].

Нажаль, на сьогоднішній день дуже мала частка підприємств впроваджує інновації у своє виробництво. Це пояснюється саме кризовими явищами або недбалим ставленням підприємців до виробництва власної продукції.

За даними Державної служби статистики України, питома вага підприємств, що використовують інновації у 2015 році складає 15,2%, що на 3,1% більше, ніж у 2014 році та на 1,6% більше, ніж 2013 році.

Загалом, аналізуючи динаміку використання інновацій на виробництві, можна сказати, що вона досить нестабільна: з 2000 року даний показник коливався від 8,2% (2005р.) до 15,2% (2015р.). Тож, розраховано середній відсоток підприємств, які впроваджують інновації у виробництві:

$$\bar{x}_a = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{195,2}{16} = 12,2\% , \quad (1)$$

Як вже зазначалося, невід’ємною частиною отримання прибутку або успішного розвитку підприємства є впровадження нової техніки з більш високими можливостями. Тому також розраховано середнє число впровадження нової техніки у виробництво:

$$\bar{x}_a = \frac{12554}{16} = 784,6 , \quad (2)$$

Також виконано прогноз по використанню інноваційних технологій на виробництві за питоною вагою на 2016 рік за такими даними:

Таблиця 1. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага	11,5%	10%	8,2%	10%	11,5%	12,8%	13,6%	13,6%	12,1%	15,2%

Виконавши розрахунок для точкового прогнозу, отримали наступне рівняння: $y = 11,85 + 0,26t$, а також дізналися, що використання інновацій у 2016 році буде 14,7%.

На діаграмі зображені розрахунки за знайденою функцією а також лінія тренду, яка показує, що використання інновацій в Україні все ж таки зростає, а значить, що використання інновацій у 2016 році також буде позитивним.

Для більш точного результату, зробивши розрахунки для інтервального прогнозу, отримано таку нерівність: $11,87\% \leq Y \leq 17,55\%$. Це означає, що використання інноваційних технологій у 2016 році буде коливатися від 11,87% до 17,55%.

Отже, інновації є одним з найвагоміших чинників, які сприяють успішному розвитку країни та її виходу з кризи.

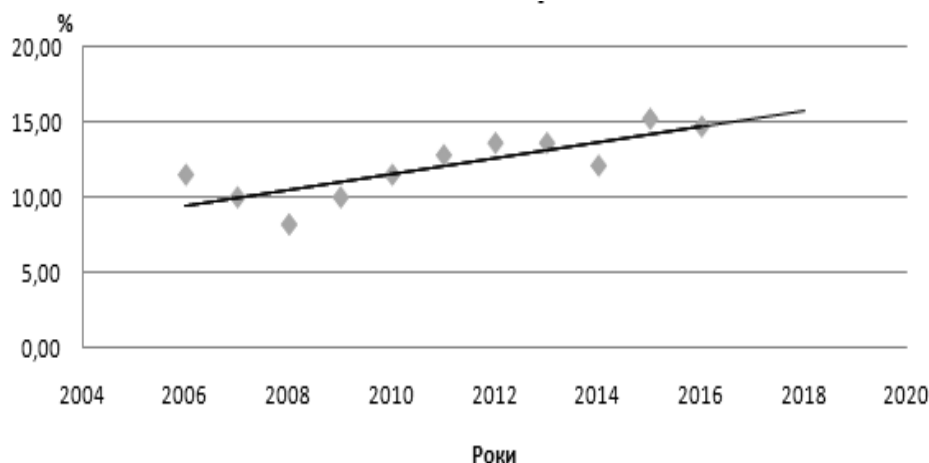


Рис.1 - Динаміка використання інновацій на промислових підприємствах

Динаміка використання інноваційних технологій є позитивною з 2006 по 2015, але виконаний прогноз на 2016 рік також не відстає від показників даного інтервалу часу і можливо навіть перевищить результат 2015 року (15,2%).

Список літератури: 1. Романова Т.В. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України/Т.В. Романова//Ефективна економіка. – 2015.-№1.

СЕРКОВ В.І., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Інвестиції й інновації — дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою.

В сучасних умовах склалася така ситуація, що інновації, які раніше здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до незначних величини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали невпорядкованими і неорганізованими, перетворилися тільки в короткострокові цілі інвесторів. Вихід з такого становища один — подолати економічну кризу. Це неможливо без ефективної інноваційно-інвестиційної політики, відновлення основних засобів на принципово новій, конкурентоспроможній основі.

На індустріальній стадії розвитку інвестиції виконують насамперед реінноваційну (відтворювальну) функцію; в результаті їх впровадження здійснюється здебільшого заміна зношених виробничих і невиробничих основних фондів, інколи - розширення виробничої бази. Але на постіндустріальній стадії розвитку інвестиції мають нести не лише матеріально-речове, а й інтелектуальне та інноваційне «навантаження», тобто, всі інвестиції мають бути інноваційно орієнтованими. А, отже, дослідження проблем поєднання інвестицій та інновацій становить неабиякий науковий інтерес.

Актуальність поданої проблематики підтверджується численними дослідженнями, що мали місце не тільки в нашій країні, а й по всьому світу.

Прийнято вважати, що інвестування насамперед здійснюється внаслідок позитивних тенденцій науково-технічного прогресу, що дає змогу здешевити основний капітал і зменшити його витрати на одиницю продукції. Так, модель теорії

інвестиційного процесу К. Маркса включає категорію, тотожну за змістом, до інноваційної діяльності, яку він передбачив задовго до того, як вона стала актуальною. Він зробив висновок, що інновації є фактором, що, з одного боку, протистоїть натиску ринку на виробника, а з іншого – засобом, що стимулює інвестування.

Постійна реалізація інвестицій в інновації та інновацій в інвестиціях на всіх фазах життєвого циклу підприємства дає змогу досягти збільшення економічного ефекту, що, в масову характері свого застосування, істотно покращить загальну ситуацію в країні. Адже фактом є те, що на сьогодні основним завданням України є глибоке реформування економіки, мета якої не просто економічне зростання, а набуття нею соціальної природи як основи стабільного економічного росту. Труднощі становлення ринкових відносин пов'язані з процесами зниження рівня НТП в Україні, який повинен бути головним фактором підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств. Вагомим недоліком законодавства України є не координованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність економічній ситуації в країні. Шляхом до створення конкурентоспроможної економіки є активне використання наявної науково - технологічної бази у промисловості, тобто тісний зв'язок між науковими досягненнями та впровадженням створених нових технологій у виробництві.

Отже, сучасна інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств представлена лише на початковому етапі свого розвитку, потребує збільшення державної участі як фінансового, так і організаційного характеру. Напрями розширення фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств мають бути максимально диверсифікованими як з погляду механізмів реалізації, так і з позицій пошуку відповідних джерел ресурсів.

СИНЮГА С.Л., студент, ЧТЕІ КНТЕУ

СІДУНЯК О.В., ас., ЧТЕІ КНТЕУ

ТОЛІНГ ЯК ПІДХІД ДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

На сучасному етапі, коли наша Україна перебуває у стані глибокої економічної кризи, важливого значення набувають стратегічно вигідні види співпраці з іншими країнами. Одним із таких видів взаємодії можна вважати толінг, який набув поширення у багатьох розвинених державах.

Так під толінговими операціями науковці Гарбар М. та Барна Н. розуміють порядок організації виробництва з переробки давальницької сировини, умови й форми розрахунків за послуги з переробки, способи реалізації готової продукції, виготовленої з давальницької сировини[1].

З юридичної точки зору, толінг – це конструкція господарського договору, згідно з яким одна сторона (толер) надає певну сировину іншій стороні (переробникові), беручи на себе зобов'язання оплатити витрати на переробку сировини в обумовлену договором готову продукцію, яку буде передано у власність толерові [2].

На нашу думку, толінг – це одна із форм співпраці іноземних країн на засадах давальництва, коли країна-замовник забезпечує сировиною країну-виконавця (з

особливим митним режимом) за принципом еквівалентного обміну на готову продукцію.

У таких галузях як хімічна, фармацевтична, харчова, текстильна та швейна промисловість України часто зустрічається таке явище як толінг. Також металургія та нафтопереробна галузі активно користуються давальницькою сировиною.

Використання толінгових схем здебільшого має позитивний вплив (на рівні країни):

- 1) створення робочих місць, а значить і зменшення рівня безробіття;
- 2) подолання проблеми простою та не функціонування підприємства, наприклад, у результаті банкрутства;
- 3) вирішення проблеми дефіциту певного виду сировини, одночасно, і виникнення на ринку нових вітчизняних товаровиробників;
- 4) підтримання галузі «на плаву», у випадку якщо виникають певні проблеми з її розвитком (наприклад, ситуація з металургійною промисловістю).

На рівні підприємства-виробника можна виділити наступні переваги використання давальницької сировини:

- 1) покращення фінансового стану підприємства за рахунок включення постійних витрат до собівартості переробленої готової продукції;
- 2) недоступність великих кредитних ресурсів на створення запасів сировини вирішується як наслідок відсутності потреби в них;
- 3) наявність гарантованих збутових каналів;
- 4) позитивний вплив на конкурентоспроможність, так як автоматично відкриваються іноземні ринки;
- 5) здобуття досвіду виготовлення більш якісних товарів, за європейськими зразками, для використання в майбутньому у «самостійному плаванні»[3,4].

Звичайно, є й негативні наслідки використання такої співпраці, яка відображається здебільшого на економіці України:

- 1) явище толінгу гальмує ріст господарства України - країни, що розвивається;
- 2) недостатність мотивів для розвитку тягне за собою відсутність науково-технічного прогресу;
- 3) при виконанні або неналежному виконанні роботи, українське підприємство може зазнати величезних втрат, вдвічі більше ніж при незалежному виробництві на власний ризик.
- 4) більшу частину прибутку отримує країна-імпортер - власник давальницької сировини, крім того рентабельність підприємств, які використовують стратегію давальницької сировини, складає лише 5-7%, згідно з підрахунками, якби ці підприємства реалізували продукцію навіть за найнижчими цінами на вітчизняному ринку, то їх рентабельність склала б не менше 20%[3].

Отже, толінг варто розглядати з усіх позицій та наслідків, звертаючи особливу увагу на ефективність та вигідність застосування давальницької сировини на конкретному підприємстві. Якщо врахувати усі переваги та недоліки, позитивні та негативні наслідки, можна визначити ефективність та доцільність застосування такого підходу до ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Список літератури: 1. Барна М.Ю. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки [Електронний ресурс]/ М.Ю.Барна, Н.М.Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.4. - С. 165-169. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltnu_2012_22_, 2. Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах" № 327/95-ВР від 15.09.1995 (Закон втратив чинність на підставі Кодексу N

4495-VI (4495-17) від 13.03.2012). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/327/95-вр>, 3. *Партин Г.О.* Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г.О.Партин, О.А.Горбач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 244-248., 4. *Мамутов В.* Толінгові схеми: плюси і мінуси / В.Мамутов, В.Кліяненко, О.Чаленко // Економіка України. – 2002. – №1. – С. 44–50.

СИМОНОВА Г.О., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність - процес створення, використання і розповсюдження нововведень для отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості виробництва.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від того, наскільки вона пристосована до змін зовнішнього середовища, і в якій мірі сприйнятливі та гнучкі її структури до нововведень.

У сучасному конкурентному стані боротьба йде не за володіння ресурсами та матеріальними цінностями, а за можливість до нововведень.

Підвищення конкурентоздатності продукції, яка випускається на ринок - головний напрямок інноваційної діяльності.

Аналіз факторів, що впливають на характер інноваційної діяльності підприємства, є запорукою успішної діяльності підприємства.

Попит безпосередньо впливає на інноваційну стратегію економічної системи.

Поведінка споживачів є найменш передбачуваним фактором зовнішнього впливу на інноваційну діяльність в ринковій економічній системі.

Створення соціальної інфраструктури також сприяє виробленню сприятливих зовнішніх умов для розвитку інноваційних відносин, обміну інформацією, швидкої оборотності ризикового капіталу.

Для досягнення успіху інноваційної діяльності рівень агресивності стратегії підприємства має відповідати рівню нестабільності середовища.

Готовність до інновацій є головною складовою потенціалу підприємства, наряду з готовністю його до стабільної виробничої діяльності.

Підприємство повинно бути націлене на створення або оперативне залучення інновацій, які забезпечуватимуть збереження і зміцнення його ринкових позицій в довгостроковій перспективі.

При проектуванні, розробки та впровадження інновацій слід визначити необхідні витрати для їх реалізації, можливі джерела фінансування, оцінити економічну ефективність різних інновацій шляхом порівняння доходів і витрат.

Інновація означає зміну в економіці, промисловості, суспільстві, в поведінці покупців, виробників, працівників. Тому вона повинна орієнтуватися на ринок, керуватися його потребами.

Інноваційну стратегію підприємства визначають структурні характеристики ринку через вплив об'єктивних економічних чинників.

Інновація завжди повинна орієнтуватися на ринок, керуватися його потребами, тому що вона означає зміну в економіці, промисловості, суспільстві, в поведінці покупців, виробників, працівників.

Для здійснення інноваційної діяльності підприємство повинно мати структуру і настрій, які сприяли б створенню атмосфери підприємництва, атмосфери сприйняття нових можливостей.

Інноваційна діяльність дуже важлива на підприємстві, так як в сучасних умовах успішна діяльність підприємств неможлива без змін у структурі управління, технології виробництва, маркетингової політики підприємства, у всьому тому, що робить підприємство конкурентоспроможним в сучасних умовах.

Список літератури: 1. Гончаров, В.І. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємства // Інноваційні освітні технології. - 2016., 2. Мюллер Р.У. сутність і класифікація інновацій // Фундаментальні дослідження. - 2012

ГНЕСИНА Н.В., асп., НТУ «ХПИ», г. Харків

ЛАРКА Н.И., канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ», г. Харків

СУДАРКИНА С.П., канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ», г. Харків

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТОИМОСТЬ ИТ-КОМПАНИИ

Инновационная деятельность в настоящее время непосредственно связана с широким использованием компьютерных технологий в управлении и операционной деятельности. ИТ-компании работают в рыночных условиях, поэтому цены на их работы и стоимость самих компаний должны также определяться на основе рыночных факторов, их взаимовлияния, конкурентоспособности компаний на данном рынке и пр. Определение рыночной стоимости ИТ-компании имеет большое значение, т.к. существует возможность изменения состава участников рынка, структуры самих компаний, их слияние-разделение и пр. Поэтому методы, применяемые для определения стоимости ИТ-компании, должны быть рыночными с учетом существенных факторов влияния.

Из всей совокупности методов, используемых в оценочной практике (затратные, аналоговые и экономические) – наиболее приемлемыми в данном случае являются экономические или доходные. Рекомендуются применять их к оценке устойчивых, динамично развивающихся бизнесов. ИТ-компаниями можно отнести к этой категории, потому что, несмотря на динамичность технологий и оборудования, они работают на рынке в течение длительного периода как в традиционных, так и в новых нишах, и динамика в этом смысле положительная – растет число самих компаний и расширяется сфера их услуг.

Совокупность доходных методов включает в себя 4 модификации: методы капитализации чистого дохода, дивидендов, сверхдохода и метод дисконтирования денежного потока.

Для оценивания ИТ-компании наиболее приемлемым является метод капитализации чистого дохода, сущность которого состоит в том, что рыночная стоимость объекта устанавливается с помощью коэффициента капитализации, позволяющего перевести чистый годовой доход компании в его стоимость, т.е. капитал. Расчетная формула имеет следующий вид:

$$PC = D_{\text{тек}} / K_{\text{кап}}, \quad (1)$$

где: PC – рыночная стоимость оцениваемого объекта; $D_{\text{тек}}$ – текущий годовой доход; $K_{\text{кап}}$ – годовой коэффициент капитализации.

При использовании этого метода важно правильно установить расчетные величины дохода и коэффициента капитализации.

При определении величины дохода рассматриваются 2 ситуации:

1) Объект имеет динамичную, изменяемую структуру фондов, поскольку в их состав не входят такие базовые составляющие, как земля, недвижимость и пр. В этом случае доход определяется как чистая прибыль по формуле 2:

$$Д_{тек} = Пр_{чист} = (В_{год} - \Sigma Z_{год}) \times (1 - Н_{пр}), \quad (2)$$

где $В_{год}$ – годовая выручка; $\Sigma Z_{год}$ – суммарные годовые издержки; $Н_{пр}$ – налог на прибыль.

2) Объект оценивания имеет базовые составляющие в структуре фондов, и их доля существенна. В таких случаях доход рассчитывается как чистый денежный поток за расчетный период с учетом дисконтирования затрат.

Для IT-компании более приемлемым является первый вариант, когда доход выступает как годовая чистая прибыль от операционной деятельности. При этом величина дохода определяется либо как усредненная величина годовой чистой прибыли за 3-4 года, либо как годовой доход за один год устойчивой работы компании. Обычно – это 3-й или 4-й год работы.

Второй проблемой при использовании метода капитализации прибыли является выбор самого коэффициента капитализации $K_{кап}$. Поскольку это – рыночная величина, то и методы ее установления тоже должны быть рыночными. Можно рекомендовать усредненную величину, рассчитанную по некоторой совокупности продаж аналогичных объектов причем усреднение может быть простым (формула 3) или со взвешиванием каждого такого случая в зависимости от конкретных обстоятельств сделки (формула 4):

$$\frac{\Sigma K_{кап} \Omega_i}{n} \quad (3)$$

$$K_{кап} = \Sigma K_{кап i} \alpha_i, \quad (4)$$

где $K_{кап i}$ – коэффициент капитализации для i -го акта сделки купли-продажи; n – количество рассматриваемых сделок; α_i – доля каждого случая в общей совокупности рассматриваемых сделок.

После выбора метода оценивания нужно учесть влияющие факторы. Номенклатура и сила их влияния различна для отдельных случаев, но в целом удобно различать внутренние и внешние факторы.

К внутренним, условно-контролируемым факторам, можно отнести качество менеджмента и корпоративного управления, квалификацию персонала, используемые методы и программные продукты, сервисную составляющую, технико-технологические показатели и пр.

Внешние, условно-неконтролируемые факторы – конкурентная позиция компании на рынке, ее устойчивость, объемы продаж, наличие портфеля заказов, бренд компании.

Влияние каждого фактора может быть позитивным или негативным, их сила оценивается соответствующим коэффициентом $K_{ф}$, величина которого устанавливается экспертно. Общая формула рыночной стоимости компании с учетом факторов влияния имеет вид:

$$PC = PC_{расч} (1 \pm \Delta K_{ф}) = (Д_{тек} / K_{кап}) (1 \pm \Delta K_{ф}). \quad (5)$$

В такой интерпретации поправочный коэффициент K_f выражается в долях единицы. Можно дать некоторые рекомендации по поводу количества и величины этих коэффициентов, а именно: рассматривать не более 4-5 коэффициентов, а величины их в пределах 0,05-0,1.

ТИМОФЕЕВ Д.В., канд.экон.наук, доц., НТУ «ХПИ»

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОЦЕССАХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ИННОВАЦИЙ

В современных экономических условиях внедрение инноваций на промышленных предприятиях является жизненно необходимым условием их успешной деятельности. Коммерциализация промышленных инноваций преследует достижение двух основных целей – экономии ресурсов, затрачиваемых на единицу производимой продукции и повышению производительности производственных процессов. Эти факторы напрямую влияют на экономическую эффективность применения инновационных технологий или оборудования, в котором использованы инновационные технические решения, что является необходимым условием технического перевооружения промышленных предприятий в процессе мероприятий повышения их конкурентоспособности [1].

Основные технико-экономические показатели промышленных инноваций, проявляющиеся в процессе их коммерциализации, от которых зависит эффективная производственно-коммерческая деятельность предприятия, закладываются на стадии создания этих инноваций. На указанной стадии активно осуществляется коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности – ноу-хау и запатентованных объектов промышленной собственности в виде продуктовых и процессных инноваций, которые определяют технический уровень создаваемой техники, и влияние которых проявляется на всех стадиях жизненного цикла инновационной продукции [2].

Указанная стадия делится на два этапа в зависимости от содержания и назначения выполняемых работ. На первом этапе осуществляется комплекс работ непосредственно по созданию новой техники. Данный комплекс включает в себя исследовательскую и конструкторскую стадии.

Вторым этапом стадии создания промышленных инноваций является освоение их производства. На этом этапе осуществляется технологическая и организационная подготовки производства инновационной техники.

В то же время, длительность стадии создания промышленных инноваций напрямую влияет на срок их эффективного использования потребителем в процессе коммерциализации. Это связано с наличием на рынке конкурентов, разрабатывающих аналогичное оборудование, а также с непрерывным процессом развития научно-технического прогресса, в ходе которого новейшие технические достижения внедряются в производство и выводятся на рынок в составе конкурирующих инновационных продуктов.

В сложившейся ситуации это приводит к сокращению сроков эффективного использования внедряемого оборудования и, как следствие, – снижению прибыли

предприятия-потребителя инновационной продукции. Одним из путей увеличения сроков эффективного использования инновационного оборудования является существенное сокращение сроков его создания и освоения. При этом пропорционально возрастают также затраты на выполнение соответствующих работ на стадии создания промышленных инноваций.

Таким образом, затраты на разработку и продолжительность стадии создания продуктовых инноваций следует рассматривать как важнейшие факторы экономической эффективности в процессе их коммерциализации.

Список литературы: 1. Цибулько Д.І. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння / Д.І. Цибулько, О.В. Фартушняк // Бізнес Інформ. – Х. : ИНЖЭК, 2015. – №1. – С. 274-278; 2. Тимофеев Д.В. Теоретические подходы к составляющим процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / Д.В. Тимофеев // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – Новополоцк : УО «Полоцкий государственный университет», 2015. – № 13. – С. 33-39;

ХАН Т.Ф., канд. екон. наук, доц. каф. ОБіУП, НТУ «ХПІ»

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку української держави однією з основних перешкод масштабної реалізації політики енергетичної ефективності є відсутність суттєвої мотивації промислових підприємств щодо впровадження та використання енергоефективних інноваційних технологій. Політичне, правове та економічне середовище України змушує підприємства використовувати у виробничій діяльності енерговитратні технології. Тому, рівень залучення інноваційного потенціалу задля досягнення Україною світових стандартів енергоефективності є вкрай низьким для забезпечення швидкого якісного прориву в економіці.

Отже, до пріоритетних завдань у науковому пошуку шляхів енергозбереження можна віднести оцінку втрат, резервів, потенціалу, вимір енергоефективності існуючих потужностей, а також вибір та оцінку проектів впровадження цільових інновацій для завдань енергозбереження. в цих умовах статус енергоінновацій не може бути обмежено виключно інноваційною діяльністю організації, а й поширюватись на всі сфери діяльності підприємства. Тобто інноваційність як філософія ведення бізнесу набуває важливої ролі в стратегії енергозбереження.

Незважаючи на те, що інновації з енергозбереження дають суттєвий економічний ефект, впровадження їх на практиці гальмується через наявність цілої низки наступних організаційних та економічних причин:

- 1) недосконалість законодавчої бази;
- 2) недостатність інформації про нові енергозберігаючі методи споживання енергії, про енергоефективні технології, прилади та обладнання;
- 3) застарілі технології виробництва та обладнання;
- 4) високі непрямі витрати, пов'язані з ризиком, які мають місце при впровадженні інноваційних технологій;
- 5) відсутність інвестицій і висока вартість кредитів;
- 6) незацікавленість енергопостачальних організацій в енергозбереженні.

Успіх вирішення проблем енергозбереження нерозривно пов'язаний також із розширенням використання інноваційних методів та прийомів в управлінні. З одного боку, без них неможливо забезпечити оптимальне рішення складних управлінських

завдань, пов'язаних з енергозбереженням.

З іншого боку, це обумовлено орієнтацією економіки на активізацію інноваційних факторів росту. Вплив інновацій є настільки впливовим, а його наслідки довготривалими, що виникає необхідність вирішення проблем енергозбереження в рамках стратегічного управління.

У наукових працях щодо енергозбереження обґрунтовується цільове завдання створення розгалуженого механізму управління для досягнення результативної економіки. Цей механізм має свою специфіку на різних рівнях ієрархії господарчої системи. На верхньому (національному) рівні створюється законодавча і програмна методологія енергоефективності, на нижньому (підприємства і організації) – технологія та система заходів практичної реалізації законодавчих норм та програмних настанов. На всіх рівнях повинен діяти системний механізм, в якому окремі складові виконують свої взаємодоповнюючі ролі та стимулюють впровадження енергозберігаючих інновацій.

Отже, на основі проведених досліджень з'ясовано, що реалізація енергозберігаючих заходів являє собою складний багатоетапний процес впровадження різноманітних інновацій на всіх рівнях та сферах діяльності підприємства й планування цього процесу є одним із завдань управління розвитком підприємства та являє з себе інструмент узгодження дій структурних підрозділів та контролю впровадження запланованих заходів.

УСОВ М.А., аспірант, НТУ «ХПІ»

ЗАВДАННЯ РІВНОМІРНОЇ ВИПАДКОВОЇ ВЕЛИЧИНИ ПРИ ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Рівномірним називають розподіл неперервної випадкової величини, якщо всі значення її лежать всередині деякого інтервалу і всі вони рівноймовірні [2, 3].

Щільність ймовірності рівномірного розподілу на інтервалі (a, b) визначається за формулою:

$$f(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a, \\ \frac{1}{b-a}, & a < x \leq b, \\ 0, & x > b. \end{cases} \quad (1)$$

Функція розподілу задається формулою:

$$F(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a, \\ \frac{x-a}{b-a}, & a < x \leq b, \\ 1, & x > b. \end{cases} \quad (2)$$

Математичне сподівання рівномірного закону одно:

$$M(X) = \frac{a+b}{2}. \quad (3)$$

Дисперсія рівномірного закону дорівнює:

$$D(X) = \frac{(b-a)^2}{12}, \quad (4)$$

а середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma_x = \frac{b-a}{2\sqrt{3}}. \quad (5)$$

Розрахунок балів здійснюється за допомогою математичних функцій EXCEL. Однією з таких функцій є генератор випадкових чисел, який розраховується для коефіцієнту стохастичності.

Генератор випадкових чисел призначений для автоматичної генерації безлічі даних (генеральної сукупності) заданого обсягу, елементи якого характеризуються певним розподілом ймовірностей[1]. При цьому можуть бути використані сім типів розподілів: рівномірне, нормальне, Бернуллі, Пуассона, біноміальное, модельне і дискретне. Застосування інструменту «Генератор випадкових чисел» вимагає установки в EXCEL спеціального доповнення «Пакет аналізу». [2].

Математичні функції EXCEL

Функція RAND (RAND) генерує випадкові числа, рівномірно розподілені між 0 і 1, і має наступний синтаксис: =СЛЧИС()

Функція СЛЧИС є однією з функцій EXCEL, які не мають аргументів. Як і для всіх функцій, у яких відсутні аргументи, після імені функції необхідно вводити круглі дужки.

Значення функції СЛЧИС змінюється при кожному перерахуванні аркуша. Якщо встановлено автоматичне оновлення обчислень, значення функції СЛЧИС змінюється кожного разу при вводі даних в цьому листі.

Функція СЛУЧМЕЖДУ (RANDBETWEEN), яка доступна, якщо встановлена надбудова "Пакет аналізу", надає більше можливостей, ніж СЛЧИС. Для функції СЛУЧМЕЖДУ можна задати інтервал генератора випадкових значень. [3,4]

Синтаксис функції: =СЛУЧМЕЖДУ (початок; кінець)

Аргумент «початок» задає найменше число, яке може повернути будь-яке число від 0 до 1 (включаючи і обидва ці значення): =СЛУЧМЕЖДУ (0; 1). Усі розрахунки зводимо в таблиці та рахуємо підсумкові показники по кожній групі проектів.

Але отримані оцінки проектів не можна вважати абсолютно достовірними. Це пов'язано із суб'єктивністю уявлень, використовуваних при призначенні вагів кожному фактору, а також при присвоєнні числових значень кожному з рангів. Тому невелике розходження в сумарній оцінці не може бути підставою для прийняття рішення. Необхідна дуже обережна інтерпретація значення бального показника.

Список літератури: 1. Бойко С.І., Бойчук Р.М. Методичні рекомендації для оцінки інвестиційної привабливості підприємств. - Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2003. -26 с., 2. Кузьмін О.Є., Комарницький І.М. Нова парадигма оцінки інвестиційної привабливості регіонів: від конкретного до загального // Регіональна економіка. - 2002. - №4. -С.36-43., 3. Лысенко Н.Д. Комплексный подход к оценке инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования // Проблемы науки. - 2002. - №6. - С.21-27., 4. Садеков А.А., Лисова Н.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки). - Донецк: ДонГУЭТ им.М.Туган-Барановского, 2001.- 272 с.

БАРТОЛІ МАРК, д.е.н., проф., університет П'єра Мендеса, Гренобль, Франція
КОСЕНКО О.П., д.е.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків
МАСЛАК М.В., асп., НТУ «ХПІ», Харків

ІНТРАПРЕНЕРСТВО В СИСТЕМІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ряд вчених [1-24] вказують на необхідність виконання певних передумов при впровадженні в організаційну структуру промислового підприємства інтрапренерських відносин. На нашу думку, слід звернути особливу увагу на наступну передумови.

1) Формування в колективі підприємства підприємницького духу, навичок в окремих особистостей до підприємницької діяльності в сфері інноваційно-інтелектуальної діяльності.

2) Розуміння керівництвом підприємства (як вищої, так і середньої ланки) необхідності переходу в сфері внутрішньофірмового трансферу інтелектуальних технологій до інтрапренерських відносин. Таке усвідомлення може настати після проведення детального аналізу техніко-економічних показників роботи підприємства, рівня конкурентоспроможності його продукції, стану інноваційної діяльності та її результатів, наявних можливостей та здатності до інноваційного розвитку з використанням власних інноваційних розробок.

3) Формування на підприємстві команди інтрапренерів, неформальних лідерів в відповідних структурних підрозділах, які користуються авторитетом в організації та підтримкою керівництва підприємства та в яких є здатності до втілення змін, реального використання результатів інноваційної діяльності на даному підприємстві.

4) Розробка стратегічної перспективи та мети бажаного розвитку підприємства з використанням власних інтелектуальних розробок.

5) Доведення вищим менеджментом основних положень сформованої перспективи розвитку підприємства та ідей інтрапренерства до всього колективу, обґрунтування позитивних наслідків його впровадження, формування завдань по практичній реалізації стратегії розвитку промислового підприємства перед окремими структурними підрозділами на основі практичного використання результатів інноваційної діяльності.

6) Виявлення бар'єрів, складнощ та невідповідностей між сформованою стратегією інноваційної розвитку підприємства на засадах інтрапренерства та поточним (фактичним) станом справ, зовнішніх і внутрішніх причин в сфері основної діяльності, які реально перешкоджають впровадженню інтрапренерства на даному підприємстві.

7) Розробка необхідних заходів, необхідних для активного використання інтрапренерства при здійсненні внутрішньофірмового трансферу технологій. Ця передумова передбачає проведення певних змін в організаційній структурі підприємства, тобто виокремлення на підприємстві нових підрозділів інноваційного спрямування (малих підприємств або тимчасових колективів для просування технологічних розробок в програму виробничо-комерційної діяльності підприємства, виходу на нові ринки, розробки нетрадиційної для даного підприємства продукції з використанням власних технологічних продуктів тощо). Також необхідно продукувати зміни в делегуванні повноважень інтрапренерських структурам; зміни

корпоративної культури; зміни в процесі прийняття рішень, які стосуються внутрішньофірмового трансферу технологій. Важливими також є пошук нових методів використання резервів виробничої потужності машинобудівних підприємств, а також робота по створення паралельних структур, що дозволяють працівнику даного підприємства одночасно обіймати посаду в основному підрозділі підприємства (офіційно) та певну посаду в інтрапренерському підрозділі (неофіційно).

Підводячи підсумок в розгляді питання створення організаційного механізму використання інтрапренерства для потреб внутрішньофірмового трансферу технологій зауважимо, що інтрапренерський процес буде ефективним тільки в тому випадку, коли здійснюється тільки тоді, коли його головні суб'єкти - підприємства та інтрапренер - знаходяться в стані безперервної взаємодії. Виникнення, розробка та пропозиція інноваційної ідеї буде стимулювати та ініціювати інтрапренерські відносини на машинобудівному підприємстві незалежно від того, ким цей процес був початий і в якому напрямку рухався – від керівництва підприємства до інтрапренера, чи навпаки, від інтрапренера до керівництва підприємства.

Список літератури: 1. *Перерва П.Г.* Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко* // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 147–155., 2. *Погорелов І.М.* Економіка та організація праці / *І.М. Погорелов, М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович.* – Х.: Фактор, 2007. – 640 с., 3. *Перерва П.Г.* Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / *А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай.* – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с., 4. *Косенко О.П.* Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / *П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов* // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., 5. *Перерва П.Г.* Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / *П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова* // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116–120., 6. *Косенко О.П.* Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / *О.П. Косенко, М.М. Ткачов* // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., 6. *Перерва П.Г.* Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко* // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100–106., 7. *Косенко О.П.* Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / *О.П. Косенко, Т.О. Кобелева, П.Г. Перерва* // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87., 8. *Перерва П.Г.* Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / *П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський* // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50., 9. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т «Харків. політехніч. ін-т» ; за ред. *М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П.Косенко.* – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр_Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр_Колот%20(1).pdf), 10. *Перерва П.Г.* Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / *П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева* // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161–163., 11. *Гребченко А.И.* Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / *Гребченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф.* – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с., 11. *Перерва П.Г.* Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / *П.Г.Перерва, Н.П. Ткачова* // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55–66., 12. *Перерва П.Г.* Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / *П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., 13. *Pererva P.G.* Technology transfer [Text] / *P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi.* — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., 14. *Перерва П.Г.* Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / *Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко* // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137–142., 15. *Перерва П.Г.* Трудоустройство без проблем. Искусство самомаркетинга / *П.Г. Перерва.* – Х.: Фактор, 2010. – 480 с., 16. *Перерва П.Г.* Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / *За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриш О.М., проф. Погорелова М.І.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 17. *Перерва П.Г.* Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / *Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И.* – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 18. *Товажнянський В.Л.* Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / *В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський, І.В. Гладенко, Т.О. Кобелева, Н.П. Ткачова* / За ред. проф.

П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., **19. Перерва П.Г.** Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорєлов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с., **20. Ткачов М.М.** Економіка контрафакту: визначення збитків та обґрунтування шляхів попередження / М.М. Ткачов, П.Г. Перерва // Інновації у маркетингу та менеджменту: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – С. 244–255., **21. Перерва П.Г.** Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 191–193, **22. Ткачев М.М.** Дослідження причин та джерел збитків автовиробників від порушення виключних прав [Електронний ресурс] / М.М. Ткачев // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості» (Львів, 14-16 травня 2015 р.) / НУ «Львівська політехніка». – Режим доступу: http://old.lp.edu.ua/fileadmin/INEM/EkonomInvest/konferencija_2015/EPI-2015_ostatochne_01.pdf

PERERVA P.G., doctor of Economics, Prof., Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy (WSZOP), Katowice, Poland

THE IMPACT OF EXPENDITURE ON INNOVATION IN THE INTELLIGENCE OF THE STAFF ON THE COMPETITIVENESS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The expenses of the company in its personnel, enhance its intellectual capacity, always produce positive results. In our view, the competitiveness of the company and its products is largely dependent on busy it staff. Well-trained, educated staff with high level of motivation to quality work is no less and even greater wealth than the latest equipment and advanced technology. Unfortunately, domestic enterprises are investing in workforce development is much less than in the leading capitalist countries. For example, the share of education expenditure from the state budget is in the US and Germany over 12%, Japan is 10.8%. US business spends on training staff of more than 238 billion. per year, and the total cost of public education amounts to 310 billion. that more defense spending. For every dollar invested in the development of the means of production in the USA accounted for 85 cents invested in workforce development. In our country, to every hryvnia, invested in the development of the means of production, in the development of the labour force is 15 cents, or 5.6 times less than in USA. Meanwhile, as shown by studies of the Institute of organization of production, Atlanta (GA), improving product quality and productivity in the U.S. economy in recent years is due in 46,5% of cases the investment in the human factor, 35.9% of the cases through the creation of various types of integrated production systems and 17.7% of cases through the use of advanced intelligent technologies.

The effectiveness of the labor force is getting great results at the same cost or lower costs while getting the same result. Therefore, addressing the issue of the efficiency of personnel management, you must first find out what are the costs and what is their classification. International standard classification of labor costs, recommended by the international conference of labour statisticians has a number of common classification criteria that we believe should be expanded and supplemented.

As classification features, we offer you to take:

- 1) phase of the process of reproduction: the production costs of labor; costs for the distribution of the workforce; the cost of consumption of the labour force;
- 2) level of approach: the state's position; from the position of the enterprise; from the position of the employee;
- 3) purpose: the cost of education; cost of training; cost for training; cost of retraining; cost of services of social value; the cost of social security and social insurance; the cost of improved working conditions; cost of medical care, etc.;

- 4) sources of financing: funds of public organizations; the government (Central and local financing); the company (cost, profit, and other sources); the employee;
- 5) nature of costs: direct costs; indirect costs;
- 6) time compensation: long-term; current expenses;
- 7) for obligatory costs: mandatory; optional;
- 8) in relation to the desirability of reducing costs: costs that result and do not lead to the formation of reserves.

In addition to the expenses of the enterprise labor personnel management is associated with costs of the content of the service personnel, the implementation of it management functions. Since service workers are part of collective of the enterprise, the total costs taken into account and costs that concern them directly. They should only add material costs and operating costs for the maintenance service personnel (as part of the works General expenses) or, if necessary, the performance review of staff, material and operational costs of its content to add to the total cost of labor attributable to the employees of HR Department.

Bibliography: 1. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П. Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015. - 517 с., 2. Перерва П.Г. Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 191–193., 3. Косенко О.П. Оцінка комерційного потенціалу технологій / О.П. Косенко, І.В. Долина, А.В. Косенко // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва – Харків. : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с., 4. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем. Искусство самомаркетинга / П.Г. Перерва. – Х.: Фактор, 2010. – 480 с., 5. Косенко О.П. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г.Перерва, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., 6. Косенко О.П. Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., 7. Косенко О.П. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелева, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87., 8. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т «Харків. політехніч. ін-т» ; за ред. М.І. Погорєлова, П.Г. Перерви, С.М. Погорєлова, О.П. Косенко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот%20(1).pdf), 9. Перерва П.Г. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161-163. 10. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. – Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., 11. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриш О.М., проф. Погорєлова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 12. Погорєлов І.М. Економіка та організація праці / І.М. Погорєлов, М.І. Погорєлов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович. – Х.: Фактор, 2007. – 640 с., 13. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорєлова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., 14. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., 15. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку / Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – Випуск 26. – С.34-43., 16. Кобелева Т.О. Методичні засади моніторингу кон'юнктури ринку асинхронних електродвигунів / Т.О.Кобелева // Управління розвитком : зб. наук. праць – Харків: ХНЕУ. – 2011. – №4(101). – С.258-260., 17. Ткачев М.М. Дослідження причин та джерел збитків автовиробників від порушення виключних прав [Електронний ресурс] / М.М. Ткачев // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості» (Львів, 14-16 травня 2015 р.) / НУ «Львівська політехніка». – Режим доступу: http://old.lp.edu.ua/fileadmin/INEM/EkonomInvest/konferencija_2015/EPI-2015_ostatochne_01.pdf, 18. Перерва П.Г. Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева, В.Л. Товажнянський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152., 19. Косенко О.П. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014.

– № 4. – С. 57–66., 20. Ткачов М.М. Ринок контрафактної продукції в системі неформальної економіки / М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ» Сер. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків, 2013. – № 22 (995) – С. 89-95., 21. Косенко О.П. Экономическая оценка инновационного потенциала: монографія / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай // Мишкольц-Харьков: Издательство Мишкольцкого университета. – 2010.- 166с.

МОМОТ В.Є., д-р екон. наук, проф., проректор з міжнародної освітньої та наукової діяльності, Університет ім. Альфреда Нобеля, Дніпро

ЗАСТОСУВАННЯ АКСЕЛЕРАТОРА ТА МУЛЬТИПЛІКАТОРА ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НЕТРАДИЦІЙНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ

Енергетика в цілому та нетрадиційна (зелена), енергетика, що відновлюється, у окремоті характеризуються якби не найдовшим періодом окупності інвестицій у зрівнянні з іншими видами бізнесу. У наслідку цього масштабні інвестиційні проекти в цієї сфері у більшості випадків реалізуються за державною участю, враховуючи стратегічно важливість та пріоритетність розвитку цих видів енергетики. Тому досить цікавою буде спроба адаптації таких макроекономічних показників, як мультиплікатор та акселератор інвестицій до аналізу особливостей інвестиційних проектів в галузі нетрадиційної енергетики.

Згідно з класичним визначенням Кейнсу мультиплікатор інвестицій встановлює зв'язок національного доходу та інвестицій до економіки, він залежить від схильності населення країни й держави до споживання. Акселератор інвестицій у власну чергу, це коефіцієнт, який показує, наскільки збільшуються інвестиції при зростанні доходу, він є індикатором поживавлення інвестиційного процесу у міру зростання економіки. Адаптація наведених визначень до інвестиційного процесу до нетрадиційної енергетики полягає у наступному:

1) мультиплікатор інвестицій до нетрадиційної енергетики буде свідчити про відносну зміну долі нетрадиційної енергетики у загальній генерації електричної енергії відповідно до зміни інтенсивності інвестиційного процесу до цієї галузі, тобто

$$k = \frac{\Delta G}{\Delta I}$$

його можна розрахувати за формулою $k = \frac{\Delta G}{\Delta I}$: де ΔI – зміна обсягу інвестицій, ΔG – зміна долі нетрадиційної енергетики у загальній генерації електричної енергії, взяті за рік;

2) акселератор інвестицій до нетрадиційної енергетики буде свідчити про збільшення інвестиційної привабливості цього сектору економіки в міру збільшення долі нетрадиційної енергетики у загальній генерації електричної енергії, тобто його

$$a = \frac{I}{\Delta G}$$

можна розрахувати за формулою $a = \frac{I}{\Delta G}$: де I – рівень інвестицій у поточному році, ΔG – зміна долі нетрадиційної енергетики у загальній генерації електричної енергії, взята за рік.

Найважливішим аспектом розвитку нетрадиційної енергетики, як вже вказувалося, є довгий цикл окупності інвестицій, тому введення до аналізу інвестиційного процесу показників, аналогічних класичним акселератору та мультиплікатору інвестицій дозволить визначити ефекти роль запізнювання у ланцюгової реакції, яка служать спусковим механізмом процесу інвестування в енергетиці. Схильність до стримування інвестицій в нетрадиційну енергетику при

цьому залежить від конкретної економічної ситуації.

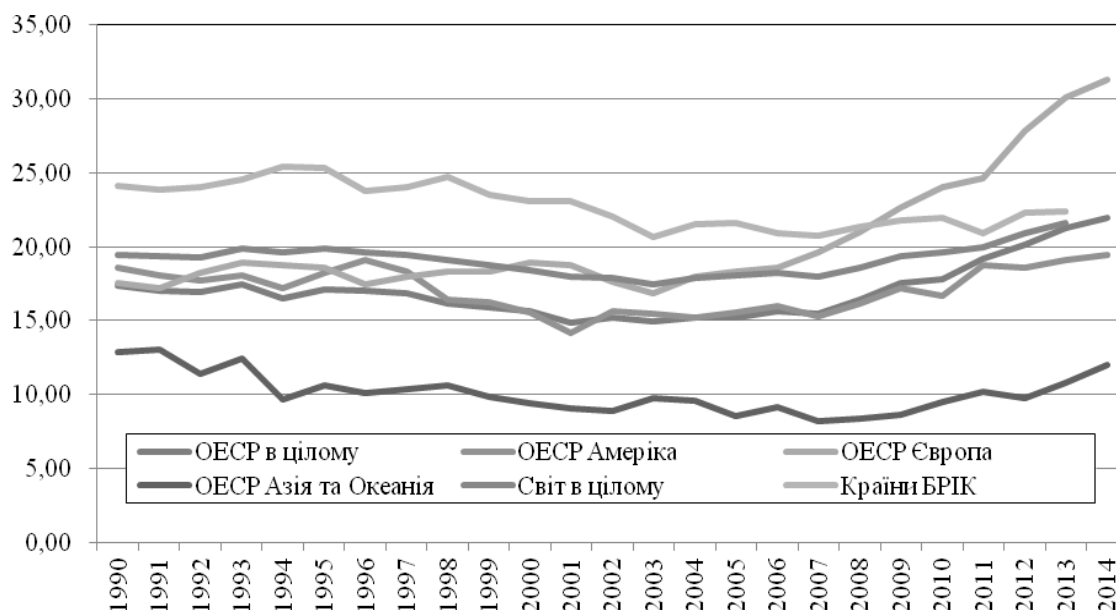


Рис. 1 - Доля генерації зеленої енергії загальній генерації електричної енергії

Акселератор інвестиції до нетрадиційної енергетики, що відноситься до періоду t у власну чергу є зміщена реакція на зміну результатів діяльності галузі за попередній період.

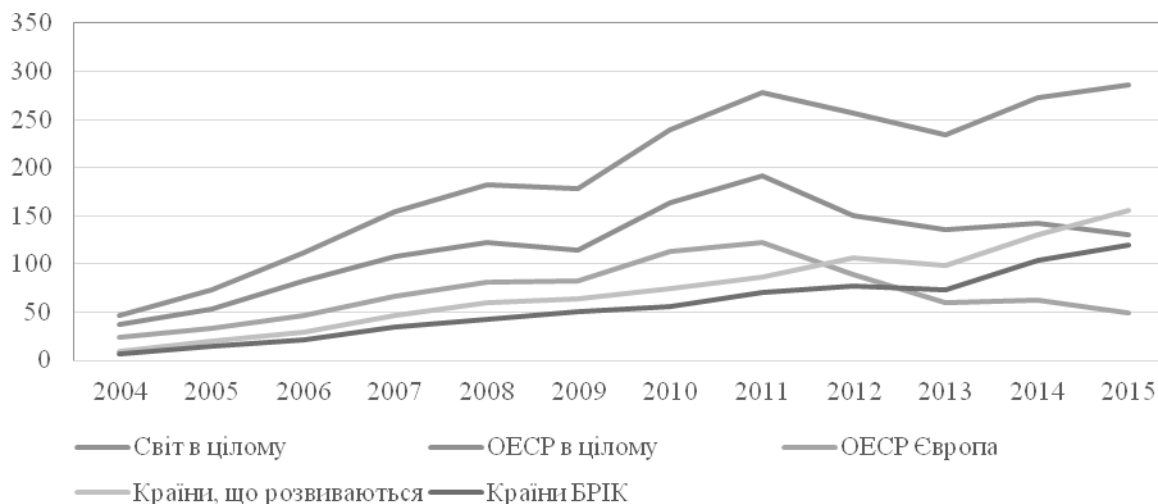


Рис. 2 - Інвестиції до зеленої енергетики у млрд. доларів США

Дані відносно цих показників для різних країн за період з 2008 по 2016 роки свідчать про надвисокі значення для європейських країни ОЕСР мультиплікатора у 2009 році та акселератора у 2010 році. Цей ефект цілком очевидно пов'язаний з інертністю процесу інвестицій до нетрадиційної енергетики та впливом економічної кризи – починаючи з 2008 року зростання долі зеленої енергії набуло нової якості, а інвестиції навпаки, впали завдяки кризі та об'єктивній складності цього бізнесу.

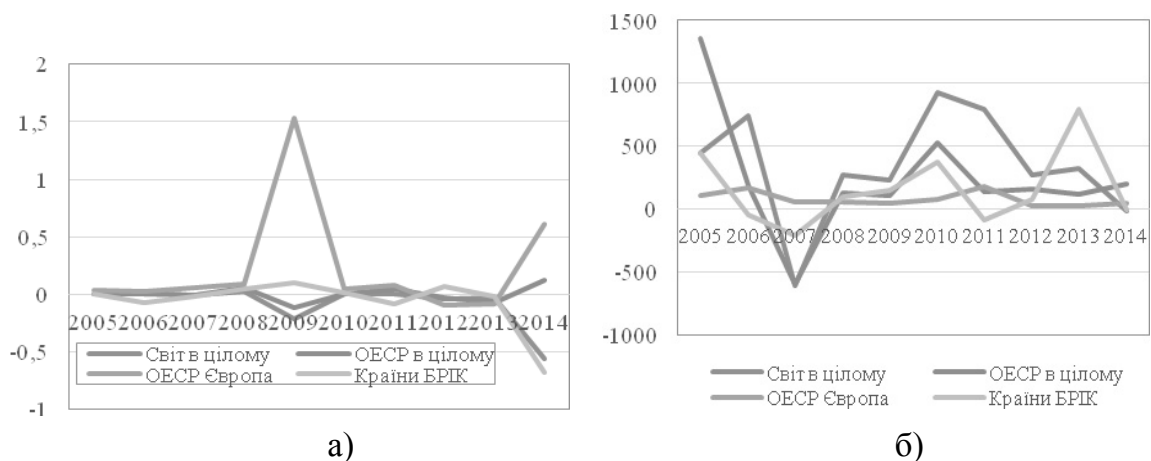


Рис. 3 - Мультиплікатор та акселератор інвестицій до нетрадиційної енергетики: а) мультиплікатор; б) акселератор.

Список літератури: 1. Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала / А.П. Косенко, Д. Коциски, О.И. Маслак, П.Г. Перерва, Д. Сакай.- Монография / Под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д.Коциски – Харьков-Мишкольц : НТУ «ХПИ», Мишкольц.техн.ун-т, 2008. – 170 с., 2. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. I. Основы инновационного менеджмента и экономики инноваций / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 545 с., 3. Перерва П.Г. Моделювання термінів виконання інноваційного проекту з використанням інтерполяційного поліному Лагранжа [Текст] / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Механізм регулювання економіки. - 2009. - №3, Т.2. - С. 60-69., 4. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. III. Организация подготовки специалистов для инновационной экономики / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др. / под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 454 с., 5. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебное пособие / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 6. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. II. Управление научными исследованиями, маркетинг и коммерциализация инноваций / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 426 с., 7. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриш О.М., проф. Погорелова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 8. Товажнянський В.Л. Антикризисный механизм стабильного развития предприятия [монография] / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський, І.В. Гладенко, Т.О. Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., 9. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / П.Г. Перерва, Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198., 10. Товажнянський В.Л. Інноваційні технології в антикризовому розвитку машинобудівних підприємств / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 113-119., 11. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство саморекламы) / П.Г.Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с., 12. Погорелов М.І. Управління персоналом та економіка праці / М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, С.М. Погорелов, О.П. Косенко та ін. // Навчальний посібник / За ред. проф.Погорелова М.І., проф.Перерви П.Г., доц. Погорелова С.М., доц. Косенко О.П. – Х.: «Щедра садиба плюс», 2015.- 521с., 13. Перерва П.Г. Самореклама менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»), 14. Погорелов И.Н. Экономика и организация труда / И.Н. Погорелов, Н.И. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович [Монография].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с., 15. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.

СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

ШУБА І.В., канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»

ОБ'ЄКТИ АВТОРСЬКОГО ПРАВА У ЗОВНІШНІЙ РЕКЛАМІ

Зі стрімким розвитком промисловості та створенням нових виробничих машин і технологій з'явилася можливість виготовлення великої кількості однорідної продукції різних фірм-виробників. І одним із найпоширеніших варіантів зарекомендувати себе на ринку є проведення вдалої рекламної компанії, яка буде виконувати ряд важливих завдань: інформування, нагадування, підтримка іміджу, утримання покупців тощо. Реклама – відкрите сповіщення потенційних покупців/споживачів товарів та послуг про їх якість, переваги та здобутки фірми [1]. При виборі способу доведення до споживачів інформації стосовно товару та послуг рекламодавці опираються на цільову аудиторію, територію поширення реклами, стадію життєвого циклу товару, що рекламується, та вартість рекламного продукту. Зовнішня реклама є відносно дешевою та розрахована на широке коло споживачів. Вона може бути статичною, наприклад, розміщатися на будинках, стендах, вивісках, у вигляді розтяжок тощо, та динамічною – реклама на і в громадському транспорті, люди-сендвічі та інші.

При створенні рекламного продукту виробники часто використовують відомі об'єкти авторського права, щоб привернути увагу відповідної цільової аудиторії. Однак, варто пам'ятати, що використання об'єктів авторського права без згоди правовласника є порушенням права інтелектуальної власності. Згідно ст. 441 Цивільного Кодексу України [2] використанням твору є: опублікування, випуск; відтворення будь-яким способом; переклад; переробка, адаптація; публічне виконання; використання складовою частиною іншого твору; експорт, імпорт тощо. А виключне майнове право згідно ст. 15 Закону України «Про авторське та суміжне право» [3] - це виключне право на дозвіл або заборону використання твору іншими особами. Отже будь-яке використання об'єкта, який охороняється авторським правом, можливо лише з дозволу правовласника.

Автору дослідження часто зустрічаються порушення авторського права у зовнішній рекламі. Наприклад, у поїздах та станціях харківського метрополітену розміщено рекламу доволі відомого таксі у місті, де використано кадр з фільму «Діамантова рука»: герой Анатолія Папанова у формі таксиста ніби говорить його коронний вислів: «Кто заказывал такси до...?». Аудіовізуальний твір являється об'єктом авторського права, створений на кіностудії «Мосфільм» творчим об'єднанням «Луч», правонаступником и теперішнім правовласником якого зараз являється ФГУП «Киноконцерн «Мосфільм»». Законодавством Росії [4] та України [3] в сфері авторського права визначено строк дії майнових прав на об'єкти авторського права (аудіовізуальний твір) 70 років з дати прим'єрного показу об'єкту. Оскільки показ кінострічки «Діамантова рука» відбувся 28 квітня 1969 року [5], то даний об'єкт стане суспільним надбанням з вільним використанням об'єктом лише у 2039 році. Доки діють майнові права на твір, при використанні всього об'єкту або його частин необхідно отримати дозвіл правовласника, інакше це буде порушенням

права інтелектуальної власності, яке тягне за собою цивільну або кримінальну відповідальність.

Список літератури: 1. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь 2-е изд. Москва ИНФРА-М 1999., 2. Цивільний кодекс України / Уклад. О. Руденко. – Х.: Фактор, 2003. – 472 с. 3. Закон України «Про авторське та суміжне право», від 23.12.1993, 3792-ХІІ. 4. Закон РФ от 09.07.1993 N 5351-1 (ред. от 20.07.2004) «Об авторском праве и смежных правах». 5. Вікіпедія «Діамантова рука». [електронний ресурс], режим доступу <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

МАЙСТРО Д.С., студент, НТУ «ХП», Харків

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ВИРОБНИЧИЙ РЕСУРС ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальна власність як економічний ресурс є невід'ємною частиною сучасного виробництва. Розвиток відносин інтелектуальної власності, у тому числі відносин з приводу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, багато в чому залежать від ролі їх об'єкта – результатів інтелектуальної діяльності у виробничому процесі. У цьому контексті важливо дослідити потенціал інтелектуальної власності промислового підприємства.

Інтелектуальний потенціал як категорію досліджують як у вузькому, так і в широкому розумінні. У широкому розумінні інтелектуальний потенціал – це сукупність інтелектуальних ресурсів, яка може бути використана системою для вирішення завдань із самозбереження та розвитку.

У вузькому розумінні інтелектуальний потенціал ототожнюють або з інтелектуальним потенціалом людини та умовами її відтворення, або з інтелектуальним капіталом, зокрема з його структурною складовою, до якої входять організаційний та управлінський досвід, знання, кваліфікація, інтелектуальний капітал, корпоративна культура та ін. [1].

Дослідження поняття «потенціал інтелектуальної власності», свідчить, що сутність інтелектуального потенціалу відображається як можливість системи інтелектуальних ресурсів формувати такі управлінські компетенції, які на основі вибраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій підприємства. [2].

За словами О. В. Тітової, інтелектуальний потенціал, вбирає в себе основні властивості й одночасно має власний зміст, який визначається: наявністю і прогресивним розвитком інтелектуальної власності; становленням креативного типу мислення працівників, що формує й реалізовує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи та їх сукупності; переважним формуванням у такій системі інтелектуального центру, що охоплює поступово всю сукупність чинників виробництва, розподілу, обміну і споживання [3].

Представник львівської наукової школи С. Вовканич визначає потенціал інтелектуальної власності як можливість нагромаджувати, створювати й використовувати нові знання, проекти, ідеї, моделі та іншу семантичну інформацію (науково-технічну, економічну, правову й так далі), яка може стати інтелектуальною власністю України, сприяти її прогресивній і міжнародній інтеграції як повноправного партнера [4].

На думку Носової Т.І, доцільним також є врахування професійних здібностей,

компетенцій, рівня кваліфікації які ефективно використовуються у розвитку підприємства. [5]. В. Петренко зазначає, що потенціал інтелектуальної власності – це прогнозована інтегральна здатність особистості або групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних і матеріальних цінностей, проте не лише здатність, а й інтелектуальні ресурси визначають інтелектуальний потенціал. І. Мойсеєнко, М. Демчишин визначають категорію інтелектуального потенціалу як можливості, що надані інтелектуальними ресурсами у даний час і в майбутньому та можуть бути використані для вирішення якогось завдання або для досягнення певної мети [2].

Необхідно зазначити, що «потенціал інтелектуальної власності» визначають на мікро-, мезо- та макрорівні. На макрорівні розглядають процес формування та оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, на мезорівні – інтелектуальний потенціал регіону, а на макрорівні – інтелектуальний потенціал держави [1].

Пропонуємо визначати «інтелектуальний потенціал» й на глобальному рівні, тобто інтелектуальний потенціал, який реалізується на міжнародному рівні, є загальним надбанням людства і спрямований на вирішення глобальних проблем цивілізації.

Таким чином, потенціал інтелектуальної власності є надзвичайно важливим виробничим ресурсом промислового підприємства, який надає йому виробничі, комерційні та ринкові можливості як на національному, так і на міжнародному ринку.

Список літератури: 1. *Петренко В.П.* Управління процесами інтелектуального використання в соціально-економічних системах : наукова монографія / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. – 352 с., 2. *Мойсеєнко І.П.* Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №10. – с. 165 – 166., 3. *Титова Е.В.* К вопросу об инновационном развитии и ценности интеллектуального потенциала / Е.В. Титова // Экономические науки. – 2010. – № 12(73). – С. 7–12., 4. *Вовканич С.Й.* Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея / С.Й. Вовканич. – Львів : Видавництво ЛБА, 2001. – 540 с., 5. *Носова Т.І.* Економічна сутність категорії «інтелектуальний потенціал» / Т.І. Носова / Механізм регулювання економіки, 2014, № 2, 6. *Перерва П.Г.* Экономическая оценка инновационного потенциала : монографія / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с., 7. *Косенко О.П.* Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., 8. *Перерва П.Г.* Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116–120., 9. *Косенко О.П.* Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., 10. *Косенко О.П.* Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелева, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – №33 (1076). – С. 76 – 87., 10. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т «Харків. політехніч. ін-т» ; за ред. М.І. Погорєлова, П.Г. Перерви, С.М. Погорєлова, О.П. Косенко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр_Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр_Колот%20(1).pdf), 11. *Перерва П.Г.* Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 161-163., 12. *Pererva P.G.* Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., 12. *Перерва П.Г.* Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, О.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142., 13. *Перерва П.Г.* Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриць О.М., проф. Погорєлова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 14. *Перерва П.Г.* Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорєлова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., 15. *Перерва П.Г.* Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 16. *Товажнянський В.Л.* Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с.

СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ПРОДУКЦІЯ, ПІДПРИЄМСТВО, ДЕРЖАВА

БОДНАР Я.М., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ УКРАЇНИ

Підвищення ролі експортних операцій у загальній структурі національних відносин зумовлює необхідність своєчасного реагування суб'єкта господарювання на зміну умов конкуренції на зовнішніх ринках та забезпечення конкурентоспроможності як підприємства, так і його експортної продукції.

В умовах глобалізації світового господарства, коли поступово згладжуються економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку вітчизняних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства у контексті здійснення експортних операцій. Адже просування вітчизняних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського товаровиробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкту господарювання, так і для держави в цілому [1, с.30].

Виробництво рослинної олії є однією з найбільших галузей народного господарства України. Підприємства з виробництва рослинної олії стратегічно важливі для національного господарства як країни в цілому, так і окремих регіонів. Такі підприємства входять у першу п'ятірку галузей харчової промисловості за обсягами виробництва та становлять важливу переробну ланку. На сьогоднішній день вони належать до категорії тих, що позитивно розвиваються. Оскільки, рослинна олія займає важливе місце в харчуванні людини і є одним з основних джерел забезпечення споживчого ринку продовольством. Її споживають як цінний харчовий продукт у натуральному вигляді, широко використо-вують у харчовій, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості для виробництва маргарину, оліфи, мила тощо.

Великою конкурентною перевагою українських товаровиробників соняшникової олії є сприятливі природно-кліматичні умови вирощування соняшнику. Це одна з прибуткових культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур. Соняшник більш ніж на 90% забезпечує сировинну базу і функціонування олійно-жирового підкомплексу України. Так, у 2015 році від реалізації соняшникової олії господарства суспільного сектору отримали 28148,1 млн. грн. прибутку, тому соняшник посідає особливе місце в економіці та формуванні експортного потенціалу країни [2].

У 2014 році сільське господарство стало головним експортером країни (якщо рахувати разом продукцію рослинництва, а також продукти виробництва рослинної олії і харчової продукції [3, с.374] (рис. 1).

Так, у 2014 році продукції металургії було експортовано на 12,9 млрд. дол., тоді як сукупний експорт продукції сільського господарства і харчової промисловості склав 13,6 млрд. дол.. У результаті невизначеності щодо подальшого розвитку

конфлікту на сході країни і досить високої динаміки розвитку агросектору тенденція домінування сільського господарства і харчової промисловості буде визначальною для українського експорту в довгостроковій перспективі. Саме тому аналіз експорту соняшникової олії є актуальним і відображається у даному дослідженні.

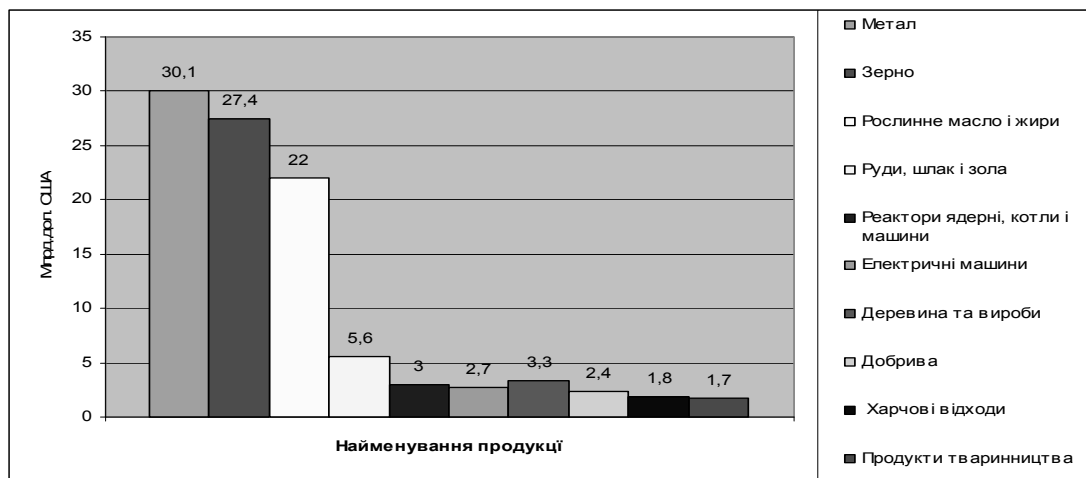


Рис. 1 - Частка продукції в експорті України

Україна посідає одне з провідних місць серед соняшникосіючих держав та є однією з країн-лідерів з переробки та експорту соняшникової олії. За даними Держкомстату останніми роками в Україні виробляється 6,52 млн. тонн соняшнику. Частка ринку в обсязі реалізації продукції харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів досягає 15 %.

Динаміка виробництва соняшникової олії промисловими підприємствами України за 2011-2015 роки наведено на рисунку 2 [4].

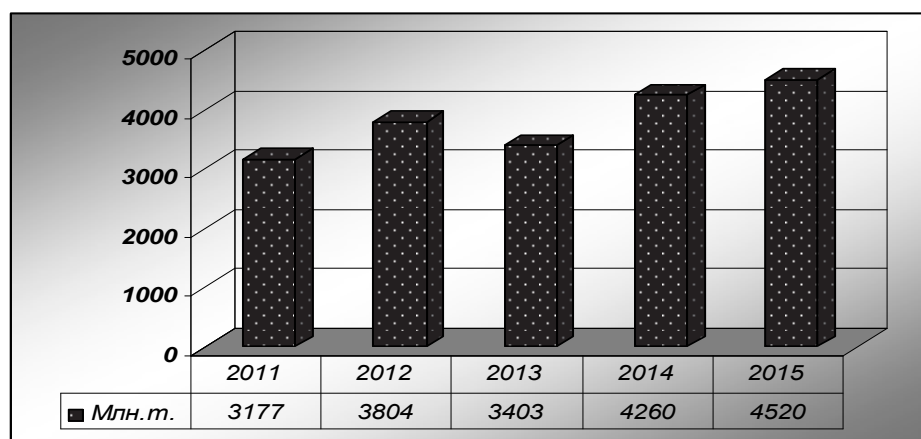


Рис. 2 - Динаміка виробництва соняшникової олії у 2011-2015рр.

З рисунку видно, що у 2013 році був спад виробництва соняшникової олії у порівнянні з показником попереднього 2012 року (3804 млн.т.) на 401 тис. т, але у порівнянні з 2011 роком (3177 млн.т.) виробництво збільшилось на 226 тис. т. Це пов'язано, головним чином, з виробництвом сировини олійнопереробної галузі – соняшнику, яка мала таку ж тенденцію у період 2011-2013 рр. Що ж стосується 2014р., то тенденція залишається позитивною. У 2014 році виробництво

соняшникової олії становило 4260 млн.т. і 4500 у 2015 році відповідно (це 9% приросту). І це при тому, що значна частина сільськогосподарських земель в Криму і на Донбасі була втрачена для української економіки в ході конфлікту.

Лідерами виробництва стали наступні області (рис.2.5): Одеська (308 тис. тонн), Запорізька (300 тис. тонн), Кіровоградська (252 тис. тонн), Вінницька (201 тис. тонн), Харківська (168 тис. тонн), Дніпропетровська (151 тис. тонн), Полтавська (124 тис. тонн) і Херсонська (114 тис. тонн). Найбільші темпи зростання виробництва було зафіксовано в Дніпропетровській області.

За підсумками 2014-2015 МР експорт соняшникової олії досяг 3,87 млн тонн, а частка України у світовій торгівлі соняшниковою олією становила 55% (53% у сезоні 2013-2014)», - йдеться в повідомленні. За оцінками експертів агентства, виробництво соняшникової олії в Україні з урахуванням дооцінки по дрібних підприємствах становило в 2014-2015 МР 4,5 млн тонн. «Тобто майже третина всієї соняшникової олії в світі була вироблена на українських підприємствах». Основними експортерами соняшникової олії є (рис. 3) [5, с.33]:

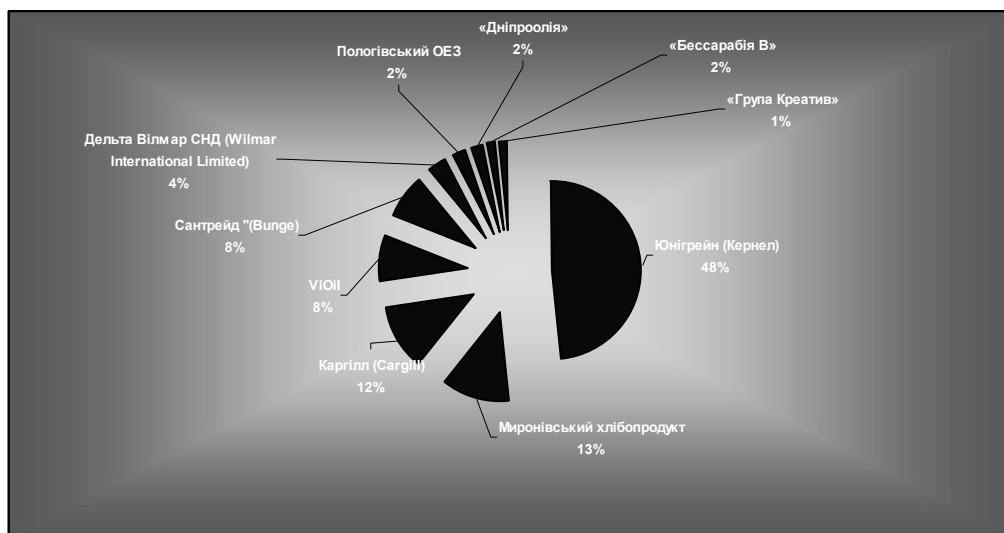


Рис. 3 - Частка господарських суб'єктів у експорті соняшникової олії

Майже половину частки ринку займає компанія «Кернел» з обсягом експорту соняшникової олії: 1995,3 млн дол. На частку компанії припадає близько 8% світового виробництва соняшникової олії. Частка компанії в експорті зернових з України становить приблизно 10%, з Росії — близько 4%. Другу позицію займає «Миронівський хлібопродукт» з обсягом експорту: 524 млн дол. Основні поставки здійснюються в Ірак, Узбекистан, Нідерланди, Казахстан, Грузію, Молдову, Йорданію, Єгипет, ОАЕ і Німеччину. Трійку лідерів замикає «Cargill Україна» з обсягом експорту: 495 млн дол. В Україні у «дочки» американської корпорації Cargill є завод з виробництва гібридного насіння соняшнику, підприємство з випуску змішаних добрив, олісекстракційний завод потужністю 400 тис. т соняшнику на рік.

Таким чином, ефективність функціонування ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки залежить від багатьох факторів, які перебувають і тісному взаємозв'язку, що обумовлює їх комплексний вплив. Проаналізувавши макроекономічне середовище ринку соняшникової олії виявлено ряд факторів, які позитивно впливають на виробництво соняшникової олії. Як наслідок, у 2015 році Україна зайняла 55% світового експорту соняшникової олії. При дослідженні

виявлено, що основним експортером даного продукту є компанія «Кернел», 90% продукції якої експортується.

Список літератури: 1. Тарнавська Н. Побудова концепцій управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н. Тарнавська // Економіст. – 2010. - №9. – С.30-40., 2. Аграрне інформаційне агентство «Agravey» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <file:///D:/конкурср.%20прод в Україні.html>, 3. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України. – К. : «Август Трейд», 2015. – 559 с., 4. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: теорія і практика: [навчальний посібник] / Г.В. Осовська, О.Л. Фишук, І.В. Жалінська. – Київ : Кондор, 2011. - 196 с., 5. Маслак О.М. Сучасні тенденції розвитку ринку соняшникової олії в Україні / О.М. Маслак // Техні- ка та технологія АПК – 2013. – № 5(8). – С. 35-38.

ГОНЧАРУК Д.С., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Наук. кер.: **ГАТАУЛЛІНА Е.І.**, канд. екон. наук, ст. викл, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОНДОВА БІРЖА В УКРАЇНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Фондова біржа – це передусім місце, де знаходять один одного продавець і покупець цінних паперів, де ціни на ці папери визначаються попиту і пропозицією на них, а сам процес купівлі продажу регламентується правилами і нормами, тобто це певним чином організований ринок цінних паперів.

Фондову біржу можуть створити не менше ніж 20 засновників — торговців цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної і комісійної діяльності з цінних паперів, за умови внесення ними до статутного фонду 10000 і більше неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.[1] Фондова біржа набуває прав юридичної особи з дня її реєстрації Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

В Україні відбувається тільки становлення біржової торгівлі, визначення найефективніших форм діяльності фондової установи. У майбутньому провідну роль у біржовій системі України відіграватиме Національна біржа зі значною часткою державної власності, тобто існуватиме моноцентрична біржова система. Державні органи візьмуть на себе обов'язок призначення керівних посадових осіб, а також контроль за дотриманням ними належних правил і нормативів. Проте нині роль держави в діяльності бірж є досить незначною, а учасники біржових операцій працюють здебільшого на власний страх і ризик.

На сьогоднішній момент в Україні функціонує велика кількість фондових бірж, а саме:

- 1) ВАТ "Українська біржа"
- 2) ЗАТ "Українська фондова біржа"
- 3) ЗАТ "ФОНДОВА БІРЖА "ІННЕКС" (з 2006 року)
- 4) ПрАТ "Придніпровська фондова біржа"
- 5) ВАТ "КИЇВСЬКА МІЖНАРОДНА ФОНДОВА БІРЖА"
- 6) Фондова біржа "Перспектива" (Дніпропетровськ)[3].

Сучасний стан розвитку фондового ринку України за відповідними показниками: обсягом торговельного обігу цінних паперів, капіталізацією ринку акцій, рівня «free-float» (частка акцій, що перебувають у вільному обігу і не належать

контролюючим акціонерам), ступенем концентрації компаній відносно капіталізації й обсягу торгів – порівнюють з показниками ринків, що розвиваються (Emerging Market) Росії й Польщі, а також «граничних» ринків (Frontier Market) групи країн Центральної, Східної Європи й Балтії.

Український фондовий ринок є унікальний у організації ринку цінних паперів, що займає на ньому досить вузький сегмент. На сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існує ще багато невирішених проблемних питань, які потребують детальнішого вивчення. Це передусім стосується таких проблем, як:

- 1) низький рівень капіталізації національного фондового ринку;
- 2) недостатню пропозицію інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ліквідності та захищеності;
- 3) відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації і, як наслідок, обмеженість вторинного ринку (щодо ринку боргових цінних паперів);
- 4) недостатню розвиненість ринків базових інструментів і недосконале законодавче регулювання в цій сфері, що зумовили фактичну відсутність ринку похідних цінних паперів;
- 5) невелику пропозицію інвестиційного капіталу на фондовому ринку;
- 6) надто низький рівень прозорості фондового ринку [2].

Щоб достатньо швидко відновити український фондовий ринок, зробити його прозорим, ефективним та ліквідним необхідно терміново створити систему заходів:

- 1) Інформування і консультування населення відносно ситуації на фондовому ринку.
- 2) Більш активно розвивати накопичувальну пенсійну систему.
- 3) Проводити приватизацію державних підприємств переважно через фондову біржу.[4]

Отже, вищесказаний матеріал показує що український фондовий ринок має тенденцію до зростання. Необхідно акцентувати увагу державної влади на пріоритетний розвиток первинного ринку цінних паперів (насамперед виходячи із досвіду США необхідно розвинути ринок облігацій перспективних компаній з інноваційною спрямованістю, але під жорстким контролем держави).

Сучасний стан фондового ринку України доводить, що Україна готова продати українським та іноземним інвесторам пакети акцій доволі цікавих компаній. Продаж може здійснюватись як за ринковою так і номінальною вартістю. Єдина умова – планомірне інвестування.

Список літератури: 1. Горяча О.Л. Проблеми функціонування та перспективи розвитку фондового ринку України / О.Л. Горяча // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4(8). – с.101-106., 2. Грищенко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Грищенко, В.В. Роєнко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – с.45-51., 3. <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2964>, 4. http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2015/8.pdf

РОМАЩУК Л.В.

КОБИЩА А.В.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне

багатофакторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність.

Найбільш поширені методи оцінки конкурентоспроможності, які дозволяють отримати більш детальну та повну інформацію:

1) Матричні (Матриця «Бостонської консалтингової групи». Матриця І.Ансоффа. Матриця McKinsey. Матриця Shell. Матриця конкурентних стратегій М. Портера. Матриця А. Томпсона-А. Дж. Стрикленда. Матриця Хофера-Шендлера.)

2) Індексні (Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції. Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. Метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі. Метод інтегральної оцінки. Метод бенчмаркінгу.)

3) Графічні (Багатокутник конкурентоспроможності. Радар конкурентоспроможності. Метод «профілів».)

Традиційно для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств використовують типові показники наведені у табл.1.

Таблиця 1 - Типові показники оцінки конкурентоспроможності підприємства

№	Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Техніка розрахунку показника
1. Показники ефективності виробничої діяльності підприємства (ВД)			
1.1	Показник витрат на одиницю продукції	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	$B = \frac{\text{Валові витрати}}{\text{Обсяг випуску продукції}}$
1.2	Фондовіддача	Характеризує ефективність використання виробничих фондів	$\Phi\Omega = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
1.3	Рентабельність продукції	Характеризує ступінь прибутковості продукції	$R_{\text{товару}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість продукції}}$
1.4	Показник продуктивності праці	Відображає ступінь організації виробництва та використання робочої сили	$\Pi\P = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Середньосписочна чисельність}}$
2. Фінансове положення підприємства(ФП)			
2.1	Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власні засоби}}{\text{Загальна сума джерел фінансування}}$
2.2	Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання та визначає ймовірність банкрутства	$K_{\text{пл}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні зобов'язання}}$

Закінчення таблиці 1

2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує якісний склад засобів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань	$K_{\text{абс лікв}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
2.4	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Показує ефективність використання обігових коштів	$K_{\text{обор}} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічний залишок обігових коштів}}$
3. Ефективність організації збуту та просування товару (ЕЗ)			
3.1	Рентабельність продаж	Характеризує прибутковість роботи підприємства на ринку	$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Обсяг продажу}}$
3.2	Коефіцієнт затовареністю готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією	$K_{\text{затовар}} = \frac{\text{Обсяг не реалізованої продукції}}{\text{Обсяг продажу}}$
3.3	Коефіцієнт загрузки виробничих потужностей	Показує ефективність роботи служби збуту	$K_{\text{загруз}} = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Виробнича потужність}}$
3.4	Коефіцієнт ефективності реклами засобів стимулювання збуту	Показує економічну ефективність реклами та засобів стимулювання збуту	$K_{\text{ефект реклами}} = \frac{\text{Витрати на рекламу та стимул. збуту}}{\text{Приріст прибутку від реалізації}}$
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)			
4.1	Якість товару	Характеризує здатність товару задовольняти потребу у відповідності з його призначення	Комплексний метод оцінки

Невирішеними залишаються проблеми вибору набору чинників конкурентоспроможності підприємства, а також подолання суб'єктивізму під час її оцінки. Запропонована методика експрес-оцінки дозволяє підприємствам отримати оперативну інформацію про конкурентні позиції на ринку з визначенням сильних та слабких місць.

Список літератури: 1. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства/ Д.В. Яцковий /Вісник соціально-економічних досліджень. -2013. - Вип. 4(51). - С. 183-188., 2. Беляев В.И. Маркетинг в современном бизнесе / В.И. Беляев. – Барнаул : Изд-во АГУ, 1998. – Ч. 1. – 220 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Исследования деятельности предприятий ведущих стран мира показывает, что средний показатель растущих компаний составляет 12%. В современной практике управления украинскими предприятиями менеджеры игнорируют долгосрочный аспект развития предприятия на основе повышения конкурентоспособности персонала.

Актуальность этого вопроса достаточно высокая, потому что только 1/8 всех мировых компаний развивается, а остальные либо на месте, либо «падают» вниз... Стоит заметить, что в американских компаниях процент растущих компаний – наивысший, больший, даже чем среди японских компаний. Это обусловлено тем, что на протестантской территории США достаточно часто организациями владеют харизматичные лидеры. Настоящий лидер ведёт за собой всю компанию, а не только командует ею, как видно в большинстве компаний, которые не являются растущими.

Как сказал независимый консультант, эксперт в области менеджмента:

«На достаточно продолжительном отрезке времени конкурентоспособность является результатом способности формировать – при более низком уровне издержек и быстрее, чем у конкурентов, - ключевые компетенции, содействующие выпуску продуктов, появления которых никто не ожидал. Реальные источники преимущества коренятся в умении руководства фирмы консолидировать общекорпоративные технологии и производственную квалификацию в способности, которые позволяют отдельным видам бизнеса быстро адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам»

Многие ведущие предприниматели, такие как Джон Максвелл, Энтони Роббинс, Олег Пермяков, считают, что вышеперечисленные преимущества достигаются благодаря хорошему лидеру. Из сферы спортивных соревнований, очевидно, что чем слаженнее игроки команды – тем выше результат. В коллективе предприятия, где царит единство – рождаются новые идеи и в сложное время происходит скорейшая адаптация к новым условиям.

Чтобы достичь этой цели, лидер должен хорошо разбираться в людях, которых он пытается вдохновить, а также обладать хорошим воображением, чтобы увидеть мир их глазами. Для этого он должен уяснить их нынешние способности и их потенциал. Предоставляя подчинённому поддержку, требующуюся для достижения какой-либо трудной цели, лидер должен распознавать проблемы, с которыми сталкивается этот работник, не давая ему ним малейшего повода усомниться в достижении поставленной цели.

Многие источники подтверждают мысль, что на предприятии, руководитель должен устроить механизм работы всей структуры так, чтобы каждое звено организации, каждый отдел был осведомлён и точно знал о конкретных планах движения, и дисциплинированно выполнял всё, что зависит от него самого. Для достижения максимального результата важно чётко определить должностные обязанности каждого работника предприятия, чтобы все участники чувствовали себя значимыми. Это достигается путём ясного понимания каким образом самое низшее звено влияет на производительность всей структуры. Речь о том: «Как каждый отдельно взятый человек может, применив свою уникальность, быть незаменимым участником единого организма предприятия».

В итоге мы приходим к выводу, что за хорошим лидером вся организация

чувствует себя комфортно и знает, что делать в любой момент времени. Благодаря таким положительным условиям ни одна компания не сможет конкурировать с данной, потому что любой вопрос сможет быть решён: начиная от поиска узконаправленного и высококвалифицированного специалиста до производственных мощностей.

Список литературы: 1. (G. Hamel and C.K. Prahalad, 1990, p. 81) Из книги Дженстер Пер, Хасси Девид. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей. – М., 2003. – 288 с., 2. *Гришнова О.А.* Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал // Конкурентоспроможність у сфері праці. Економіка праці та соціальної сфери: Зб.наук.праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – С. 117–126., 3. *Джон К. Максвелл* Тренинги, книги. В частности: Лидерство через эффективные взаимоотношения, 4. *Роббинс Э.* Беспредельная власть / Пер. с англ. Л. М. Шукин; Худ. обл. М. В. Драко. – Мн.: 000 «Попурри», 2000.— 592 с.— (Серия «Успех!»), 5. *Олег Г. Пермяков* – видео, специальные тренинги.. – Режим доступа: www.royal.znaet.pro

ЛІННІК І.М., студент, КПІ ім. І. СІКОРСЬКОГО

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КОНЦЕРН-ЕЛЕКТРОН»

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - загальна порівняльна характеристика, яка дає змогу показати рівень переваг певної сукупності показників, щоб оцінити можливості підприємства, які показують його успіх на конкретному ринку протягом деякого часу по відношенню до відповідних показників своїх конкурентів. Важливою особливістю конкурентоспроможності потенціалу є здатність швидко адаптуватися до зовнішніх змін. Швидка адаптація потужності забезпечується на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних умов, які визначають успіх підприємства на ринку.

Високотехнологічне промислове підприємство - це підприємство, яке виготовляє високотехнологічну продукцію та здійснює розробку, розвиток і введення на ринок нових продуктів чи інноваційних виробничих процесів викристовуючи систематичні наукові та технічні знання.

ПАТ «Концерн-Електрон» є різноманітна група компаній, які об'єднані для розробки і виробництва товарів широкого споживання (телевізорів, електроприладів і т.д.), складних телевізійних систем, пластмасових виробів, матеріалів і комплектуючих виробів електроніка, машинобудування, обладнання, товари та інші послуги, в залежності від спеціалізації компанії. Склад ПАТ «Концерн-Електрон» включає в себе промисловий, науковий, промисловий, торгівлі, послуг і фінансової підприємств. Для аналізу діяльності підприємства на визначення конкурентоспроможності застосовують велику кількість видів аналізу, серед них віділяють такі: STEP, SWOT, SPACE, GAP, LOTS, PIMS та інші. Успіх даного підприємства досягається саме завдяки можливості вміло використовувати свої можливості, а саме через здатність оптимально адаптуватися до факторів навколишнього середовища і запропонувати споживачу саме той продукт, який він хоче і може купити [1].

Мета даної підприємства об'єднати зусилля трудового колективу та управлінського апарату на переході до якісно новий економічний механізм, враховуючи при цьому потреби споживачів у відповідь на зміни в навколишньому середовищі. В цілому ПАТ «Концерн-Електрон» успішно використовує всі методи для

задоволення потреб споживачів і отримання більш високого прибутку і кращої організації виробництва; реалізовує свою продукцію, продовжує шукати нові ринки збуту для своєї продукції. Підприємство повинне слідувати розробленому плану і вдосконалювати свою діяльність відповідно до вимог споживачів [2].

Таким чином, ми можемо сказати що потенціал підприємства – це певний набір всіх необхідних для його функціонування або розвитку різних видів ресурсів. Тому складові потенціалу в цьому відношенні включають в себе відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які беруть участь в області вдосконалення виробництва. Крім того, сюди входить і набір ресурсів, які забезпечують необхідний рівень організації виробництва і управління. «Ресурс» має розуміння потенційного значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує його найбільш значущі характеристики.

Список літератури: 1. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. — К.: Основи, 2014. — 390 с., 2. Рєпіна І.М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Стратегія економічного розвитку України: Наук. зо. — Вип. 4(11) / Голов. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2011. — С. 324

МАРЧЕНКО А.О., студент, УМСФ, м. Дніпро

Наук. кер.: **РОМАЩУК Л.В.**, ст. викл. каф. прикладної математики та інформатики

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Позитивна динаміка капітальних інвестицій відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку економіки держави. Тому забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається важливим питанням, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки [1]. Цим і зумовлена актуальність даної теми.

Аналіз динаміки розвитку капітальних інвестицій за 2012-2016 рр.

Не можна оцінити однозначно динаміку розвитку капітальних інвестицій за останні роки (див. рис.1).

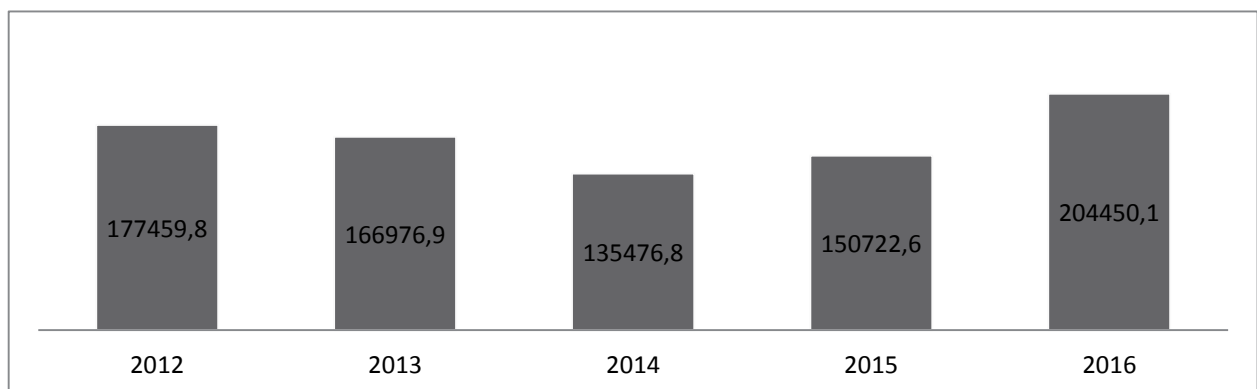


Рис. 1 - Динаміка капітальних інвестицій України протягом січня-вересня 2012-2016 рр, млн. грн.

В період 2012-2014 рр. спостерігається спад інвестування. Це, безумно, пов'язано з політичною та загостреною соціально-економічною ситуацією, що призвела до зниження інвестиційної привабливості України. Внаслідок цього обсяг освоєних капітальних інвестицій у 2014 р порівняно з 2012 р. спав майже на 24% (у табл.1). З даної вибірки цей рік має найгірший показник.

Таблиця 1. - Розрахунок темпу приросту капітальних інвестицій за січень-вересень 2012-2016рр

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг освоєних інвестицій, млн. грн	177459,8	166976,9	135476,8	160722,6	204450,1
Темп приросту, % ланцюговий	-	-5,91	-18,86	18,63	27,21
базисний	0	-5,91	-23,66	-9,43	15,21

З 2014-2016 рр. спостерігається динамічний розвиток, особливо це помітно у 2016 р. Обсяг капітальних інвестицій зріс на 27,21% у порівнянні з 2015 р., та на 15,21% у порівнянні з базовим 2012 р. Показник 2016 р. є найкращим за весь взятий період.

Головним джерелом фінансування даної вибірки стали власні кошти підприємств та організацій (див. рис.2).



Рис. 2 - Освоєння капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій, млн. грн.

Отже, динаміка останніх років характеризується нестійкими тенденціями. Пожвавлення спостерігається лише з 2015 р., у 2016 р. суттєво збільшився обсяг капітальних інвестицій, та, як наслідок, це призвело до покращення ситуації в реальному секторі економіки .

Список літератури: 1. Радевич Т.В. Капітальні інвестиції в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку/ Т.В.Радевич //Сталий розвиток економіки. – 2015.-№2.- С.317-321.

РІВЧАК М.В., студент, НТУ«ХПІ», м. Харків

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ

Ринок складається з численних сегментів, розмежований за видами діяльності і

виробленими товарам і послугам.

При внутрішньогалузевої конкуренції значення набуває формування рівноважних рівнів цін, а при міжгалузевий - розвиток і використання механізмів переливу капіталу між галузями.

На сьогоднішній день в умовах посилення конкурентної боротьби для кожного промислового підприємства на перший план виходить завдання збереження і підвищення власної конкурентоспроможності, успішне вирішення якої є невід'ємним і необхідним атрибутом сучасної успішної компанії.

Конкурентоспроможність виступає однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, виступає багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів.

В даний час все більшого значення і провідним фактором зростання промислового виробництва є науково-технічний прогрес, оскільки впровадження нових технологій стає в даний час найважливішим елементом ринкової конкуренції, основним засобом підвищення ефективності виробництва і поліпшення якості товарів і послуг.

Управлінські рішення щодо конкурентоспроможності підприємства лежать у площині стратегічного управління, яке формує управлінські конкурентні переваги.

Метою прийняття стратегічних управлінських рішень є розроблення стратегій в контексті управління конкурентоспроможністю та напрацювання загального кола напрямів діяльності промислових підприємств.

На сьогоднішній день не існує єдиного загальноприйнятого тлумачення проблеми управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, кожен вчений дивиться на цю проблему по-своєму.

У науковому плані дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства також є актуальним через відсутність єдності між дослідниками з різних аспектів даної проблеми, а також відсутність цілісного загальновизнаного її розуміння і тлумачення.

Економічною наукою ще не накопичено достатньої бази знань для формування комплексної теорії управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, тому науковий пошук і розробка даного напрямку зберігають актуальність.

Таким чином, більш чіткий і структурований розподіл показників за усіма складовими конкурентоспроможності підприємства є ключовою перевагою підходів, які базуються на окремих систематизованих показниках конкурентоспроможності. Про те, на мою думку, використання експертних методів знижує ефективність визначення конкурентних переваг досліджуваних підприємств. Зауважимо, що використання методів експертних оцінок є вимушеним, оскільки деякі показники неможливо виразити кількісно.

НАБІЛЬСЬКА А.С., студент каф. менеджменту, НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», м. Київ

АРТЕМЕНКО Л.П., канд. екон. наук, доц., НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», м. Київ

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Складність і швидкоплинність ринку, глобальна конкуренція, нові технології,

сучасні споживачі, злети і падіння економіки обумовлюють необхідність розробки стратегії підприємства, яка зможе забезпечити конкурентні переваги для ефективного і довгострокового функціонування. Доповідь щодо інвестиційної діяльності дослідницької лабораторії The Wamda Research Lab's показала, що інвестори не вірять у здатність підприємців визначити стратегію компаній. Більше половини інвесторів досліджуваного регіону (MENA) – 56% – визначили «стратегічне планування та прийняття рішень» як найбільшу слабкість серед осіб, які відкривають компанії. Другою найбільшою слабкістю зазначається недостатня фінансова грамотність та здатність власника бізнесу дослідити ринок та зайняти вигідну позицію на ньому [1]. Отже, для поліпшення вищезазначеної ситуації необхідно окреслити коло проблем, що заважають розробці ефективної конкурентної стратегії, яка є свідомим рішенням того, як компанія буде вирішувати проблеми, користуватися можливостями, приносити користь своїм клієнтам і забезпечувати унікальність серед конкурентів.

Ключовими проблемами розробки конкурентної стратегії підприємства можна виділити наступні: висока динаміка мінливості ситуації, проблем і можливостей зовнішнього середовища; складність у формуванні прогнозів, визначення їх ймовірності та наслідків; визначення сегментів клієнтів, їх цінності, шляхи задоволення потреб споживачів і кінцевий результат вигод, які вони отримають; розмежування ігрового поля, створення довгострокового диференціювання від конкурентів; затвердження ідеології, унікальної місії, яка мотивує та надихає, а також керівних принципів корпоративної культури.

Інструментами для вирішення вищеперерахованих проблем є, зокрема: новітні технології для аналізу мінливості ситуації, зовнішнього середовища та складання прогнозів, використання PRIZM – кластерного аналізу систем, що формує соціально-демографічні сегменти для всієї території країни, розповсюдженого в США, методу Post hoc для невизначених ознак сегментування.

Сучасний інструментарій використання технології стратегування включає в себе [2]:

- 1) методи форсайта, включаючи метод Делфі, «дорожніх карт», «технологічних платформ», аналіз критичних технологій, SWOT-аналіз;
- 2) інноваційне проектування сценаріїв;
- 3) динамічне економічне моделювання, застосування стохастичних моделей загальної рівноваги;
- 4) чотиривимірне управління цілеспрямованими архітектурами;
- 5) багатовимірне мережоцентричне управління потенціалами розвитку;
- 6) ACE-підхід (agent-based computational economics), при якому враховується діалектична природа агентів і диктується необхідність змін у внутрішній структурі у відповідь на зміни структури зовнішньої.

Важливою проблемою є розрахунок такого параметру, як частка ринку, який часто використовується у методиках визначення найбільш доцільної конкурентної стратегії (наприклад, матриці BCG, McKinsey, методика Артура де Літла). Іноді його визначення є неможливим. Це відбувається тоді, коли вітчизняні підприємства становлять закриті економічні системи, доступ до інформації, яка не складає за законодавством України комерційної таємниці, неможливий. Подібні проблеми з інформаційною відкритістю підштовхують підприємства діяти «наосліп» у питаннях вибору стратегії підприємств, тоді коли у країнах із розвинутою економікою не тільки широко використовується різноманітний інструментарій методів вибору стратегій, але й розробляються шляхи підвищення ефективності від впровадження стратегічної діяльності та ведеться пошук набору стратегій задля отримання синергетичного

ефекту[3].

Не дозволяючи у повному обсязі аналізувати переваги конкурентів, цей факт певним чином пояснює слабкий розвиток бенчмаркінгу в Україні, що обумовлює чергову проблему аналізованої теми, адже на світовому ринку бенчмаркінг є одним з найголовніших інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а отже відіграє провідну роль у розробці конкурентної стратегії.

Для завоювання сучасних ринків мають велике значення канали дистрибуції. На сучасному етапі вже важливо не стільки те, що компанія продає, а те, як вона це робить. Лідери каналів дистрибуції, такі як Dell, Lexus, General Electric і Wal-Mart, у своїй стратегії виокремили три ключові елементи: інформаційні потоки, логістика та послуги, що додають цінність продукту. Важливим фактором також є заміщення традиційних каналів дистрибуції на інтегровані. Різниця в тому, що перші включають в себе торгових посередників, що прагнуть до максимізації прибутку, не беручи до уваги можливості отримання максимального прибутку для даного каналу в цілому, таким чином нехтуються переваги стабільних партнерських і клієнтських відносин, підвищується ймовірність виникнення конфліктів. Другі ж – інтегровані канали – складаються з представників різних рівнів каналу (виробників, оптових та роздрібних посередників), які взаємодіють в межах однієї системи під захистом капітана каналу, правом якого є визначення вектора інтеграції, що дає уявлення про пріоритетну спрямованість формування партнерських відносин. Також варта уваги омніканальність, що стала продовженням мультиканальних продажів, які дозволили компаніям пропонувати свої товари та послуги більш широко, використовуючи не тільки веб-сайти, але і соціальні мережі, інші інтернет-ресурси, різні точки входу. І якщо мультиканальність надає клієнтові можливість придбати товар або послугу через різні точки входу, які не взаємодіють між собою, то омніканальність націлена на послідовну інтеграцію всіх каналів продажів, що позбавляє клієнта від необхідності перемикатися між ними, і дає можливість здійснити покупку будь-яким зручним способом.

Таким чином, сучасний інструментарій розробки конкурентної стратегії підприємства дозволяє вирішувати питання аналізу мінливого зовнішнього середовища, визначення ймовірності і наслідків факторів, тенденцій і подій, пов'язаних з функціонуванням підприємства, сприяє розробці сценаріїв його діяльності, прогнозуванню розвитку та, як наслідок, створенню ефективної конкурентної стратегії.

Список літератури: 1. How to develop competitive strategy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.wamda.com/2014/11/how-to-develop-competitive-strategy>, 2. Артеменко Л.П. Научный концепт стратегирования предприятий // Zarządzanie teoria i praktyka (Management- Theory and Practice). - Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie / Warsaw Management University. - №15 (1). – 2016. - str. 3-8., 3. Рибальченко І. І. Проблеми формування конкурентної стратегії на вітчизняних підприємствах / І. І. Рибальченко // Управління розвитком. – 2013. – №17 – С.66-68 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_17_26

ФЕДОРОВ А.О., канд. техн. наук, доц., НТУ«ХП»

НАЗАРЕНКО С.В., студент, НТУ«ХП»

НАЗАРЕНКО С.М., студент, НТУ«ХП»

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА БРИКЕТІВ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

В зв'язку із постійним зростанням ціни на традиційні види пального, для більшості країн актуальною проблемою є зниження розходів на опалення житла.

Альтернативою є біоенергетика із відходів сільгоспвиробництва.

Україна має величезний потенціал. Кількість соняшникового лушпиння при переробці насіння соняшника на олію становить значну частину -17-20% до маси насіння, в цілому по Україні - це більше 2,5 млн. тонн за рік [1]. Паливні брикети отримуються в результаті пресування відходів (лушпиння) під високим тиском. Таким чином отримується екологічно чисте паливо, яке калорійніше деревини. Брикети добре горять і мають тривале горіння. Продукт спалювання – зола, майже немає сірки і використовується як калійне добриво. Особливо активними у споживанні альтернативного палива є європейські країни, які споживають більше 3,0 млн. тонн за рік.

Своєму широкому застосуванню у Європі, паливні брикети зобов'язані високому рівню теплотворності, легким керівництвом процесів згорання та невеликими викидами у атмосферу. Експерти наголошують на величезному збільшенні попиту як внутрішньому так і на зовнішньому ринку [2,3]. Співвідношення ваги сировини до ваги брикетів: для лушпиння соняшнику – 1,1 тони сировини для виробництва 1 тони брикетів.

З джерела [3] теплотворна здатність 1 т сухої речовини соняшникового лушпиння еквівалентна 17,2 МДж. За цим показником лушпиння переважає дрова – (14,6-15,9) МДж/кг і буре вугілля – 12,5МДж/кг. При спалюванні соняшникового лушпиння кількість вуглекислого газу, що виділяється не перевищує того, що утворюється при природному розкладанні деревини. При згоранні брикетів із лушпиння соняшникового насіння, вуглекислого газу в повітря виділяється в 15разів менше, а в порівнянні з вугіллям в 50 разів менше.

Розрахунок собівартості 1 т. брикетів на підприємстві при використанні власної сировини і сировини власної + покупної приведемо в табл. 1.

Таблиця 1- Калькуляція собівартості 1т. брикетів

Найменування статті витрат, грн..	При власній сировині	Власні + і покупні
1. Вартість 1 т. сировини з транспортними витратами	0	120
2. Заробітна плата	255,7	255,7
3. Відрахування на соціальні потреби, 22%	56,25	56,25
4. Військовий збір, 1,5%	3,84	3,84
5. Енергія на технологічні потреби	226,45	226,45
6. Амортизація	20	20
7. Загально виробничі витрати	63,9	63,9
8. Витрати на збут	22	44
10. Ринкова ціна реалізації	1050	1050
11. Прибуток за тону реалізованої продукції	401,86	259,86

В табл. 2 приведено розрахунки доходів і витрат по брикетуванню лушпиння (перший рік тільки власна сировина, другий рік 50%/50%, третій 25%/75%).

Розрахунки показують, що річна рентабельність виробництва паливних брикетів при використанні тільки своєї сировини становить 83,4%, а рентабельність виробництва при використанні своєї сировини та покупної у пропорції 50% на 50% становить 104,8%, а рентабельність своєї сировини та покупної у пропорції 25% на 75% становить 35,5%. Порівняння економічної ефективності виробництва паливних брикетів з власної та купленої сировини дозволило зробити висновок про зростання рентабельності виробництва брикетів у два рази при умові наявності власної

сировини [4].

Таблиця 2 – Результати розрахунків доходів і витрат по брикетуванню лушпиння

№	Найменування показника	1-й рік	2-й рік	3-й рік
1	Об'єм продаж, кг.	60000	120000	180000
2	Дохід від продажу, грн.	63000	126000	189000
3	Вартість сировини грн.	0	7200	14400
4	Зарплата, грн.	15342	30684	46026
5	Соціальні відрахування, грн.	3605,4	7210,8	10816,2
6	Енергія на технологічний процес, грн.	13587	27174	40761
7	Амортизація, грн.	12000	12000	12000
8	Загально виробничі витрати, грн.	3835,5	7671	11506,5
9	Затрати на збут, грн.	1320	2640	3960
10	Чистий прибуток, грн.	13310,1	35420,2	49530,3
11	Грошовий потік, грн.	25310,1	37420,2	61530,3
12	Рентабельність, %	83,4	104,8	35,5

Відповідно до привілей, що надаються виробникам альтернативної енергетики, виробники брикетів звільняються від сплати податку на прибуток та ПДВ від продажу брикетів до 2020 року.

Аналіз виробництва брикетів з лушпиння соняшнику показує його прибутковість. На рис. 1 приведені точки беззбитковості виробництва брикетів із власних відходів та у пропорції власної та покупної (50%/50%).

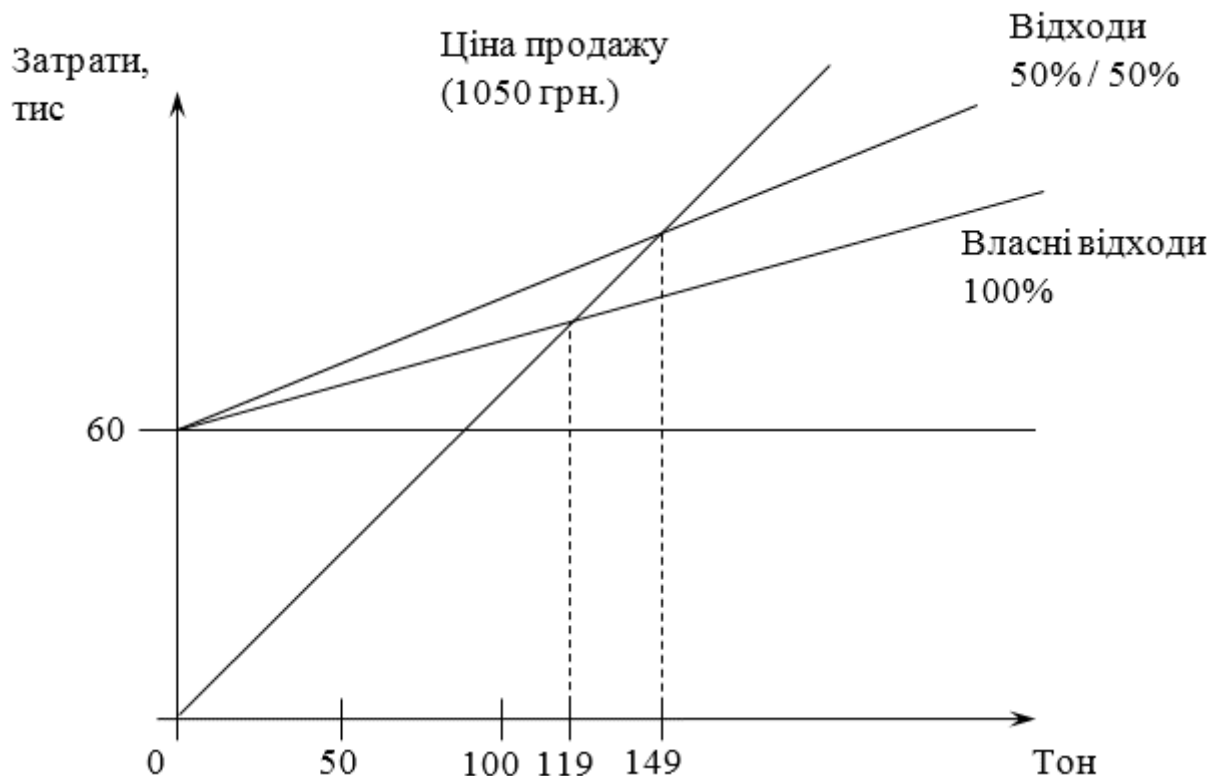


Рис. 1 – Точка беззбитковості (два варіанта)

Поряд з екологічними та енергетичними перевагами використання гранул та

брикетів із лушпиння має і економічні переваги. Строк окупності інвестиції у встаткування по брикетуванню складе менше чим два роки і це при неповному його завантаженні.

Список літератури: 1. Дриль О.І., Земляк І.Я. Національний університет “Львівська політехніка” Основні тенденції на ринку олії, 2012; 2. Дахновська О. В. Шляхи використання соняшникового лушпиння. Збірник наукових праць. Вінницький національний аграрний університет №11, т.2, 2012; 3. Мулик І. І. Лушпиння соняшника як джерело альтернативної енергії та сировини для виробництва твердих біопалив. Вінницький національний аграрний університет. Економічні науки, 2010. 4. Назаренко С.М. Назаренко С.В. «Економіка біоенергетики із відходів олійного виробництва» Оптимум 2016.

ПАПІЖ Ю.С., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту виробничої сфери, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро
ЗОЛОТОВА А.М., студент, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах вітчизняного ринку становище виробничого підприємства наряду залежить від його конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність насамперед залежить від якості обслуговування підприємством своїх клієнтів. Отже, актуальною проблемою вітчизняних виробників є клієнт-орієнтований підхід до ведення справ. В таких умовах ключовою складовою ефективності є сфокусована діяльність підприємства на його профільну діяльність, яка забезпечить максимальний рівень сервісу. Більшість компаній змушені переглядати підходи до організації бізнесу, обмежуючи до мінімуму все несуттєве: непрофільні види діяльності, допоміжні активності, центри витрат. Але потреба в продукті такої непрофільної діяльності нікуди не зникає.

Отже, позбавлення від неефективних або непрофільних бізнес-процесів (складування, транспортування, фізичний розподіл та ін.) дозволяє вивільнити капітал для розвитку основних видів діяльності, скоротити терміни розробки нової продукції та ін.

Аутсорсинг, або делегування функцій тягне за собою істотні наслідки для бізнесу. Процес аутсорсингу як комплексне стратегічне рішення, що вимагає ретельної підготовки і опрацювання, може бути розділений на кілька основних етапів: підготовка та розробка аутсорсинг-проекту, укладення угоди (контракту) про аутсорсинг та виконання контракту, тобто конкретна діяльність партнерів по реалізації аутсорсинг-проекту. Заключним етапом процесу аутсорсингу є обов'язковий елемент сучасного менеджменту: оцінка ефективності функціонування бізнес-системи та якості управління.

Аутсорсинг-проект - цілеспрямована зміна конфігурації бізнес-системи на основі методології аутсорсингу - розробляється для конкретної організації з метою підвищення її ефективності та конкурентоспроможності. На етапі розробки аутсорсинг-проекту повинні бути виявлені всі можливі плюси і мінуси використання аутсорсингу, оцінені потенційні результати використання аутсорсингу для окремих або взаємопов'язаних функцій (бізнес-процесів), раніше виконувалися організацією самостійно, визначено можливі форми та умови співпраці з партнерами-аутсорсерами, а також форми координації та контролю.

Аналіз результатів реалізації аутсорсинг-проекту дозволяє зробити висновки про ефективність прийнятого рішення, а також виявити проблеми в розвитку бізнес-системи і можливі шляхи їх вирішення. Помилки в управлінні аутсорсинг-проектом можуть і повинні бути виправлені. Іноді ці помилки впливають безпосередньо з неналежного виконання контракту про аутсорсинг, але вони можуть бути також і наслідком неправильного планування на початкових стадіях підготовки проекту.

Список літератури: 1. Долгов А.П. Логистический менеджмент фирмы: концепции, методы и модели. учебное пособие / А.П. Долгов, В.К. Козлов, С.А. Уваров. – Бизнес-пресса, 2005, - 384 с., 2. Багіров Е.Г. Особливості логістичного аутсорсингу в Україні / Е.Г. Багіров, Д.Е. Лисенко, Д.Н. Бугас // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2011. - № 4. - С. 112–118., 3. Шарчук Т.В. Логістичний аутсорсинг - шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства / Т.В. Шарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: «Логістика». - 2008. - № 633 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/112.pdf.

КУЧМИСТЕНКО С.Ю., студент, Університет митної справи та фінансів
РЯДНО О.А., д-р. техн. наук, проф. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового стану підприємства, інтегрально відображає результати виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності, важливий для розуміння поточної роботи, вироблення стратегії і перспектив розвитку, а також у випадках злиття або процедури банкрутства.

Застосовувані методи оцінки фінансового стану носять універсальний характер. В них не приділяється належної уваги специфіці сучасної української економіки, оточення підприємств товарними і фінансовими ринками, на яких вони оперують, державного регулювання галузей.

До своєрідних характеристик української економіки, що впливають на оцінку фінансового стану, можна віднести: велика частка збиткових підприємств і вузькість сфери ефективного застосування капіталу; присутність не грошових форм розрахунків у платіжному обороті; висока вартість позикових коштів; проблем з джерелами розвитку підприємств; розвивається характер товарних і фондових ринків і спотворення оцінки активів і зобов'язань фірм; дисонанс щодо історично сформованого виробничого потенціалу та актуальних вимог ринку.

Існують відмінності в оцінці підприємств різних розмірів: приватних підприємств, малих і великих акціонерних компаній. Для великих підприємств, акції яких котируються на фондовій біржі, аналіз звітності доповнюється аналізом вартості акцій. Відсутність ефективно підтримуваних первинного і вторинного фондових ринків ускладнює об'єктивну оцінку вартості акцій.

В основному аналітики працюють з звітами документів підприємств, не піддаючи ретельного аналізу їх оточення, від якого багато в чому залежить їх фінансовий стан. Усі рахунки активів та зобов'язань балансу підприємства відображають галузеву належність. Показники рахунку про доходи отримують своє фінансове вимірювання за допомогою ринків постачальників і споживачів. Такий погляд підкреслює важливість узгодженого вивчення внутрішніх характеристик підприємства і ринкових чинників.

Фінансовий стан підприємства, будучи одним з результатів його діяльності, що

відображає вплив виробничих галузевих особливостей, структури ринку, політики державного регулювання, а також цінових, продуктових, інвестиційних стратегій його керівництва. Виробничі галузеві особливості, такі як характер технологій, продукції, сировини, цінова еластичність, циклічність виробництва, визначають потребу підприємства в основних та оборотних засобах, масштаби і умови запозичення коштів, розмір запасів, схеми розрахунків з покупцями і постачальниками, оборотність коштів, показники звіту про доходи. Такі характеристики структури ринку, як ступінь монополізації, різні форми бар'єрів, продуктова диференціація впливають на доходи, прибуток, величину матеріальних активів. Також на ці статті балансу і показники звітів про доходи впливають такі заходи державного регулювання як податки, субсидії, цінова і антимонопольна політика.

На об'єктивність оцінки фінансового стану підприємства впливають і використовувані підприємством системи обліку. Спотворення вносять різні прийоми обліку амортизації, витрат на НПОКР, рекламу та інших статей активу.

Об'єктивні фінансові оцінки діяльності підприємств притаманні ефективно функціонуючим фондів та товарних ринків. При цьому ринкова вартість акцій підприємства дорівнює вартості відшкодування всіх його активів. Ефективний ринок об'єктивує результативність діяльності підприємства. Сучасні українські товарні і фондові ринки перебувають у стадії становлення, структури галузей історично не є результатом ринкових взаємодій. Тому важливим напрямком вдосконалення оцінки фінансового стану є облік впливу економічного оточення на стан підприємства.

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

- 1) платоспроможності і ліквідності - характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;
- 2) прибутковості — дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;
- 3) ділової активності — характеризує кругообіг засобів підприємства;
- 4) фінансової стійкості — характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Сучасні управлінці повинні знати зміст таких понять ринкової економіки, як платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність підприємства, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, ефект цінового важеля, леверидж, ступінь фінансового ризику, небезпека банкрутства та і н., а також методику розрахунку показників, що їх характеризують, та їх аналіз.

ТЕРЕШКУН Л.Р., студент, ІФНТУНГ, м. Івано-Франківськ

Наук. кер.: **МАЦУК З.А.**, канд. екон. наук, доц. каф. фінансів, ІФНТУНГ, м. Івано-Франківськ

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ

Банківська система є однією з найважливіших ланок ринкової економіки. Адже

банки, забезпечуючи акумулювання та перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів, створюють можливості для їх ефективного використання суб'єктами господарювання, громадянами та державою. Значна роль в процесі стабілізації економіки країни залежить від надійності її банківської системи та формуванні умов забезпечення цивілізованої та добросовісної банківської конкуренції.

Становлення банківської конкуренції обумовлено впливом процесів, що відбуваються у зовнішньому стосовно до неї середовищі та процесами безпосередньо у самій банківській системі.

На нашу думку, слід виділити чотири основні етапи еволюції банківської системи та відповідно банківської конкуренції в Україні.

На першому етапі (1992-1996 рр.) відбулось становлення та розвиток дворівневої банківської системи та формування конкурентного середовища у банківській сфері. Інституційне забезпечення функціонування банківської системи України було започатковане з прийняттям у 1991 р. Закону України РСР «Про банки та банківську діяльність». Протягом 1992-1995 рр. відслідковується тенденція зростання кількості зареєстрованих банків з 130 до 230 шт., хоча новостворені банки були, як правило, «кишеньковими», основна робота яких зосереджувалась на обслуговуванні потреб засновників банку, що підвищувало ризик їх діяльності.

Починаючи з 1996 р. кількість банків зменшувалася внаслідок фінансової кризи, яка значно вплинула на конкурентне середовище банків, що дозволило нам виділити другий етап (1996-1999 рр.). Внаслідок кризи знизилась миттєва та загальна ліквідність, а також платоспроможність значної кількості банків. Фактично на даному етапі в умовах кризи банки змушені були пристосовуватись до реалій того дня, розвивати та впроваджувати стабілізаційні механізми їх діяльності.

Третій етап (2000-2007 рр.) характеризувався входженням іноземних капіталу в банківську сферу діяльності. Така можливість була обумовлена скасуванням низки обмежень щодо присутності іноземного капіталу у банківському секторі України. Так, на початок 2001 року в Україні діяли 153 банки, із них з іноземним капіталом – 22 банки, тоді як до 2008 року їх кількість збільшилася до 175 банків (47 банків з іноземним капіталом). Протягом 2004–2007 рр. було укладено угод злиття на суму 5,72 млрд. доларів США, частка іноземного капіталу зросла з 12,5 % у 2002 р. до 30,3 % у 2007 році.

Четвертий етап (2008-до тепер) пов'язаний із світовою фінансовою кризою та після кризовою адаптацією банківських установ. Вплив кризи на фінансові результати банків був однозначно негативним: загальні збитки банків сягнули 38,5 млрд грн. На кінець 2009 р. із 182 діючих банків в Україні 14 перебувало в стані ліквідації, обсяг чистих активів банківської системи знизився з 972,2 до 880,3 млрд грн. Щодо інституційних факторів: зниження довіри населення до банків та необхідність у виводі Національним банком України неплатоспроможних банків з вітчизняної банківської системи. Протягом 2014-2015 рр. НБУ визнав неплатоспроможними 60 банків.

Таким чином, систематизація етапів розвитку банківської конкуренції дозволяє зробити загалом позитивні висновки та стверджувати про наявність сформованої під впливом часу та факторів банківської конкуренції. Проте, не зважаючи на її позитивну тенденцію розвитку є ряд недоліків на які слід зважати: банківська система є недокапіталізованою, а за розміром капіталу та обсягом активів українські банки займають доволі незначну частку у вітчизняному банківському бізнесі.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з важливих умов виживання підприємства в становленні ринкових відносин в Україні є випуск конкурентоспроможної, тобто якісної продукції. Тому проблема якості продукції та послуг була і залишається актуальною. Вона є стратегічною проблемою, від вирішення якої залежить стабільність економіки нашої держави.

Якість продукції в сучасних умовах є визначальним фактором оволодіння ринками збуту, отримання доходу від продажів і відповідного накопичення капіталу для подальшого інноваційного розвитку виробництва.

Відомий американський фахівець з питань поліпшення якості продукції Джеймс Харрінгтон, написав книгу «Управління якістю продукції в американських корпораціях». При написанні книги він використовував результати аналізу, який проводився на прикладі 50 провідних компаній США, що досягли значних успіхів на світовому ринку. У книзі Джеймс Харрінгтон, зазначив: «Ретельний аналіз вказує на наявність прямого зв'язку між прибутком на інвестований капітал та якістю продукції. Високоякісна продукція приносить приблизно на 40 % більше прибутку на інвестований капітал, ніж продукція низької якості»[1].

Лідери світового ринку говорять, що у них купують не товар, а довіра до них і тому напружено працюють над тим, щоб через високу якість постійно виправдовувати цю довіру. Систематичне поліпшення якості продукції є невід'ємною частиною позитивного образу сучасної фірми.

Управління якістю продукції повинно здійснюватися системно, тобто на підприємстві повинна функціонувати система управління якістю продукції, що являє собою організаційну структуру, розподіляє відповідальність, процедури та ресурси, необхідні для управління якістю. Структура і функції управління якістю в масштабі компанії зображено на рис.1.

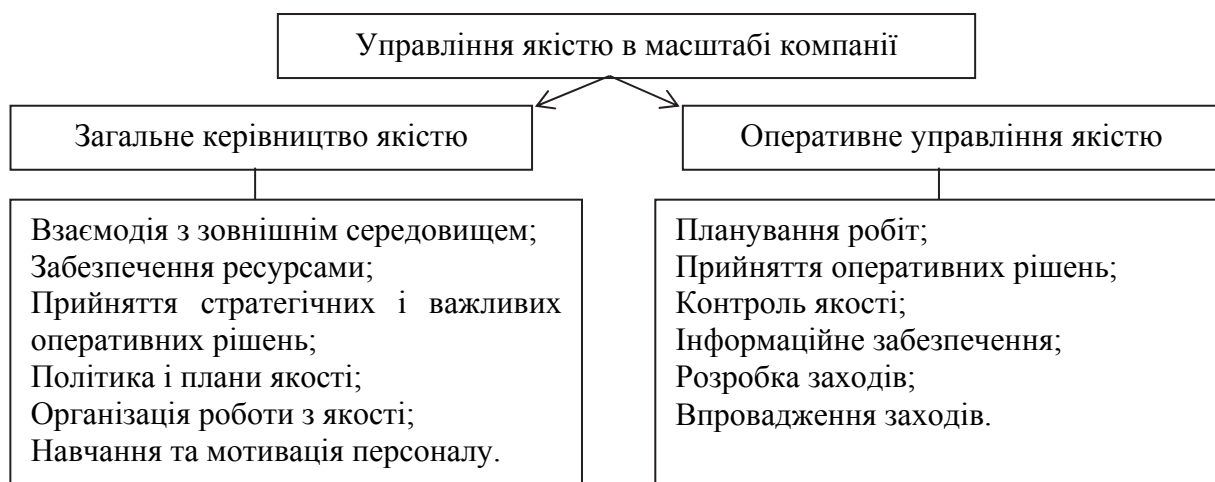


Рис. 1 - Структура і функції управління якістю в масштабі компанії

У відповідності з міжнародною практикою з управління якістю продукції на

підприємстві виділяється політика в галузі якості, безпосередньо система якості, що включає забезпечення, підвищення кваліфікації і управління якістю продукції (рис.2). Система якості — це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю [2].

Система якості повинна забезпечувати управління якістю на всіх стадіях життєвого циклу товару участь усіх працівників в управлінні якістю, нерозривний зв'язок діяльності по підвищенню якості з діяльністю по зниженню витрат, проведення профілактичних перевірок щодо попередження невідповідностей і дефектів, обов'язковість виявлення дефектів та усунення їх у виробництві.



Рис. 2 – Вплив системи якості на виготовлення і споживання продукції

У системі управління якістю продукції на підприємстві важливе місце займає служба управління якістю. Її основні завдання: захист репутації фірми; захист споживача від дефектної продукції; скорочення непродуктивних робіт; попередження шлюбу.

З метою розробки однакового підходу до вирішення питань управління якістю, усунення відмінностей і гармонізації вимог на міжнародному рівні Технічний комітет Міжнародної організації по стандартизації (ІСО) розробив стандарти серії 9000. Освоєння стандартів серії ІСО 9000 в Україні триває близько 20 років. Впроваджуючи такі стандарти, українські виробники мають можливість виходити на міжнародні ринки з продукцією надійного якості, підтверджуючи тим самим свою конкурентоспроможність і компетентність.

Особливе місце в управлінні якістю продукції займає контроль якості. Саме контроль як один з ефективних засобів досягнення намічених цілей і найважливіша функція управління сприяє правильному використанню об'єктивно існуючих, а також створених людиною передумов і умов випуску продукції високої якості. Від ступеня досконалості контролю якості, його технічного оснащення і організації багато в чому залежить ефективність виробництва в цілому. Саме в процесі контролю здійснюється зіставлення фактично досягнутих результатів функціонування системи з запланованими [3].

Контроль передбачає перевірку продукції на самому початку виробничого процесу і в період експлуатаційного обслуговування, в результаті якого допущені відхилення від норми необхідного рівня якості можуть бути виправлені ще до того, як буде випущена дефектна продукція або продукція, яка не відповідає технічним вимогам. Недостатній контроль на етапі виготовлення серійної продукції веде до виникнення

фінансових проблем і тягне за собою додаткові витрати.

Контроль якості повинен підтверджувати виконання заданих вимог до продукції, включаючи в себе: вхідний контроль, проміжний контроль, остаточний контроль, реєстрація результатів контролю та випробувань [2].

Контроль якості в масштабах підприємства покладено на центральну службу контролю якості, у функції якого входять розробка якісних показників за всіма видами продукції, методів перевірки якості та порядку проведення випробувань, з'ясування причин виникнення дефектів і шлюбу та умов їх усунення [4].

Крім центральної служби контролем якості продукції займаються в підрозділах, цехах, дільницях, робочих місцях. Вони перші отримують інформацію про відхилення від норми, складу та якості матеріалів, про допущені відхилення технологічного процесу і попереджають про виникнення виробничого браку. Своєчасно отримана інформація дозволяє оперативно реагувати на порушення ходу технологічного процесу та вживати термінових заходів до скорочення втрат від браку [5].

Таким чином, в умовах ринкових відносин зростає роль нецінової конкуренції, коли завоювати споживача можна тільки через високу якість. Якість продукції є одним з найважливіших засобів конкурентної боротьби на ринку. Тому підприємство приділяє особливу увагу забезпеченню високої якості продукції, установлюючи контроль на всіх стадіях виробничого процесу.

Основні умови та шляхи забезпечення випуску продукції високої якості можна було б звести до наступного: удосконалення проектних та інженерних рішень; підвищення технологічного, технічного і організаційного рівня, а також культури виробництва; дотримання технологічної дисципліни; поліпшення технічного контролю якості; зростання кваліфікації працівників; посилення їх матеріальної зацікавленості та відповідальності за якість продукції.

Якість виробу, запущеного у виробництво, залежить від трьох найважливіших чинників - обладнання, технології виготовлення і кваліфікації кадрів плюс характеристики одержуваних з боку сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Щоб забезпечити суворе дотримання регламентованих вимог до всіх факторів виробничого процесу, важливо встановити і постійно підтримувати встановлений порядок розробки, затвердження і зміни технічної документації. При цьому повинна здійснюватися чітка персональна відповідальність працівників конструкторської та технологічної служб, а також адміністративних керівників за якість цієї документації.

Список літератури: 1. Харрингтон Дж.Х. Управление качеством в американских корпорациях: Сокр. пер. с англ./ Авт. вступ.ст. и науч. ред. Л.А.Конарева. – М.: Экономика, 1990.-272с., 2. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006, - 528с., 3. Ребрин Ю.И. Управление качеством: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 174с., 4. Лактионов Б.И., Радкевич Я.М., Схиртладзе А.Г. Метрология, стандартизация и сертификация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://any-book.org/download/68126.html>, 5. Портнов Е.М., Дубовой Н.Д. Основы метрологии, стандартизации и сертификации. Учебное пособие [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kniga-diva.ru/kniga/424390>

ХОМЕНКО А.Ю., студент, Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Черкаси

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Комерційний кредит є кредитною угодою між двома підприємствами –

продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора. Основна мета комерційного кредиту – прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку та прив'язка окремих перспективних клієнтів до постачальника.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського тим, що: у ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно – фінансові організації, а юридичні особи, що пов'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг; кредит надається тільки в товарній формі; позиковий капітал інтегрований з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та ін.. аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

До основних різновидів комерційних кредитів належать: товарні кредити та одержані аванси. У результаті залучення товарного кредиту у підприємства виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги). Здебільшого товарні кредити мають короткостроковий характер і спрямовуються на фінансування оборотних активів, як правило, запасів.

Відносини товарного кредиту регулюються договором купівлі – продажу, в якому передбачена поставка товарів з відстроченням платежу. У вітчизняній практиці поширеними є договори, якими передбачено розрахунок за поставлену продукцію в міру її реалізації. Нереалізована продукція повертається постачальнику. Товарні кредити можуть надаватися з оформленням векселя чи без нього.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують такий спосіб надання комерційного кредиту покупцям, як торгові знижки з покупної вартості товару (сконто) за умови оплати товару у визначений термін. Якщо оплату здійснено покупцем своєчасно, то ціна товару зменшується на суму торгової знижки. Розмір знижки підприємство – кредитор визначає самостійно. У зарубіжній практиці вона становить, як правило, 1 – 3% вартості товару.

Вартість комерційного кредиту залежить від таких основних чинників: рівня знижки до базової ціни (сконто) товару у разі здійснення дострокових розрахунків; періоду, протягом якого надаються знижки; періоду відстрочення платежів.

Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися: оплатою векселя; передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі; переоформленням комерційного кредиту на банківський.

До основних переваг товарного кредиту порівняно з банківським належать: відносна швидкість і технічна зручність отримання; кредитори здебільшого не вимагають додаткового кредитного забезпечення, окрім застереження щодо заборони застави майна під інші кредити; вимоги до кредитоспроможності позичальника є нижчими, ніж при банківському кредитуванні (кредитори, як правило, не здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальника); порівняно легший процес узгодження пролонгації кредиту.

Недоліками залучення товарних кредитів є: процентна ставка, як правило, перевищує вартість банківського кредиту; небезпека високої залежності від постачальників; застереження щодо заборони надавати в заставу майно під інші кредити, що є типовим видом забезпечення товарних кредитів, звужує кредитні рамки

позичальника; знижується контроль за ефективністю використання позичкового капіталу.

ШВЕЦЬ В.Я., д-р. екон. наук, проф., зав. каф. менеджменту виробничої сфери, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

СТРАТІЙ В.О., студент, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

СТРАТЕГІЧНЕ ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стратегічне управління логістикою – високопрофесійна управлінська діяльність зі своєю логістичною структурною спеціалізацією, спрямована на виживання логістичної системи підприємства в невизначеному зовнішньому середовищі, обов'язково включає стратегічне планування як строго заданий процес і строгу певну підсистему [1].

Міротин Л.Б. та Ташбаєв И.Е. виділяють три стадії процесу логістичного стратегічного управління:

- 1) логістичне стратегічне планування (розробка стратегії, стратегічного аналізу і вибору);
- 2) стратегічна організація або настройка організаційної системи відповідно до обраної логістичної стратегії (впровадження стратегії, реалізація стратегії);
- 3) стратегічний контроль і регулювання функціонування логістичної системи (оцінка, моніторинг, оцінка виконання) [2].

На рисунку 1 представлена модель стратегічного управління логістикою.

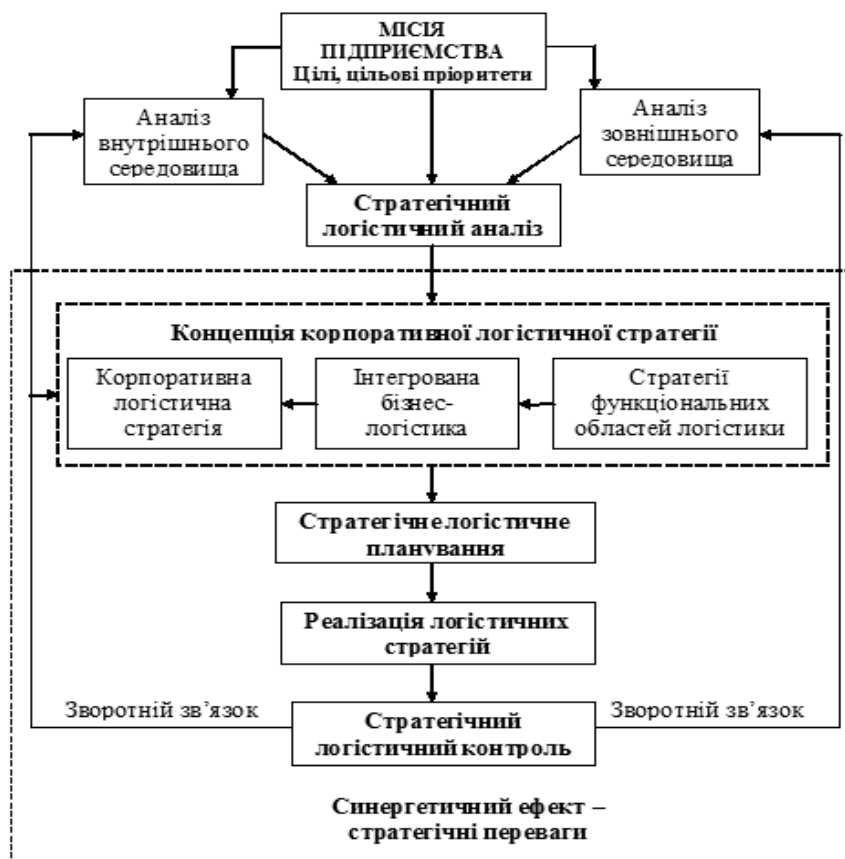


Рис. 1 – Схема реалізації стратегічного логістичного управління

У поданій моделі виділено наявність концепції корпоративної логістичної стратегії, яка, будучи одним з джерел логістичного стратегічного управління, об'єднує стратегії функціональних областей логістики, інтегровану бізнес-логістику і корпоративну логістичну стратегію підприємства [3].

Стратегічний рівень управління логістичною діяльністю встановлює систему цілей і напрямів розвитку логістики підприємства та принципи оцінювання бізнес-процесів. Враховуючи загальну корпоративну стратегію, підприємства формують портфель функціональних стратегій.

Логістична стратегія визначає розвиток логістики, який торкається форм і засобів її реалізації на підприємстві міжфункціональної і між організаційної координації і інтеграції.

Список літератури: 1. Крикавський Е. Логістичне управління: підручник / Е. Крикавський. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с., 2. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: учебное пособие / Л.Б. Миротин, Ы.Э.Таибаев. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 252 с., 3. Стратегічний розвиток національної економіки, регіонів і підприємств: Т.4. Моделі і методи ефективного стратегічного планування соціально-економічного розвитку; матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15-17 листопада, 2012 року, м. Донецьк. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – 221 с.

ТОРОЙ ИЛКА, д-р. екон. наук, проректор, університет г. Куопіо, Фінляндія
КОСЕНКО А.В., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
МАРЧУК Л.С., студент, НТУ «ХПІ», Харків

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БАЗА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В современных публикациях [1-24] достаточно подробно освещается вопрос о новом качестве, которое приобретает знание, становясь высокоприбыльным товаром. Но знание еще и меняет качество жизни человека. Возьмем индекс развития человеческого потенциала за 2015 г., ежегодно рассчитываемый ООН и учитывающий целый ряд факторов: уровень экономического развития страны и здравоохранения в ней, доступ человека к знаниям, создание нового знания. По этому индексу Украина занимает 98-е место в мире, в то время как Канада - 3-е, Соединенные Штаты - 6-е. Это определяется в том числе и государственной политикой в сфере науки. Задумаемся о претензии США на роль единственной сверхдержавы. Приведем несколько цифр. Доля США в населении мира меньше 5%, в мировом ВВП - чуть больше 20% (по паритету покупательной способности), в мировых расходах на НИОКР - свыше 40%. Очевидна ставка в государственной политике на обеспечение уникальной роли Соединенных Штатов в XXI в. Если не изменить это соотношение, то говорить о светлом будущем России в новом столетии не придется. Как действует американское государство в отношении научной сферы? Хорошо известно, что в США, в отличие от Европы, государство менее активно участвует в экономической жизни. Тем не менее есть масса инструментов, которые государство очень эффективно использует. В первую очередь это касается быстрой капитализации знаний, для чего созданы необходимые условия. Разработана целая система мер, которые стимулируют бизнес вкладывать деньги в НИОКР. Еще поколение назад, в разгар "холодной войны" из федерального бюджета финансировалась примерно половина расходов США на НИОКР. Сегодня 75% таких расходов приходится на долю бизнеса. Это результат государственной политики.

Государственная политика проявляется и в сфере образования. В Соединенных Штатах примерно 60% рабочей силы составляют лица с высшим и неоконченным высшим образованием. Выдвигается задача довести этот уровень до 90% еще при нынешнем поколении американцев. Это новое качество жизни, новое качество работника, новое качество человека. По-видимому, вследствие этого в 90-е годы в Америке неожиданно высокими темпами стала расти производительность труда - на 3-4% в год. Идет процесс формирования экономики, основанной на знании.

Но вернемся к роли государства в становлении экономики знаний. В странах Организации экономического сотрудничества и развития соотношение государственных расходов (их доля в ВВП) выглядит следующим образом: оборона - 2%, НИОКР - 2,4%, образование - 5%. Если рассматривать Украину, то здесь картина прямо противоположная. Сейчас в мировых расходах на НИОКР подавляющая часть (90%) приходится на гражданские исследования, даже в Соединенных Штатах Америки доля военных НИОКР не превышает 20% общих затрат на науку. То есть из 265 млрд. долл., расходуемых США на научные исследования и разработки, соответствующие затраты Пентагона составляют пятую часть. Поэтому весьма спорным представляется тезис о том, что именно военные НИОКР являются локомотивом научно-технического прогресса, как это было в годы "холодной войны". Сегодня Пентагон сталкивается с обратной ситуацией: возникают большие трудности с использованием в военной области тех достижений науки и техники, которые широко применяются в гражданской сфере. Тем не менее науке придается очень большое значение.

Необходимо также коснуться вопроса об интеллектуальной собственности, которая приносит столь огромные прибыли и в Америке, и в Европе, но только не в Украине, которая уже много лет является объектом критики со стороны многих развитых стран. Надо задуматься над опытом наших ближайших соседей. В Белоруссии, например, интеллектуальная собственность была легализована без долгих дискуссий: отменили налоги на нематериальные активы предприятий, возникающие за счет постановки на учет объектов интеллектуальной собственности. Может быть, и в Украине следует ввести такого рода налоговую норму? Возьмем другую страну, не являющуюся сверхдержавой, - Канаду. В мае минувшего года канадское правительство приняло программу, которая направлена на создание экономики, базирующейся преимущественно на развитии науки, образования и наукоемких отраслей производства. Предусматривается, что к 2010 г. Канада должна удвоить расходы на научно-исследовательские разработки и войти в пятерку ведущих стран мира по этому показателю. Объем венчурного капитала на душу населения предполагается довести до уровня США, количество студентов и аспирантов ежегодно увеличивать на 5%. Это не благие пожелания, это конкретная, почти госплановская программа. В ноябре в Канаде состоялся Общенациональный саммит по экономике, основанной на знаниях, где с участием руководителей правительства, науки и бизнеса была обсуждена соответствующая программа. Может быть, и украинской Академии наук следует выступить с такого рода инициативой, предложить поставить вопрос об экономике знаний в Украине на уровень общенациональной стратегии. Общество должно принять новые приоритеты развития, тогда шансов на успех будет куда больше.

Список літератури: 1. Перерва П.Г. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с., 2. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства

[монографія] / В.Л.Товажнисянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнисянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнисянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., **3. Перерва П.Г.** Антикризисні інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106., **4. Косенко О.П.** Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П. Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015.- 517 с., **5. Косенко О.П.** Оцінка комерційного потенціалу технологій / О.П. Косенко, І.В. Долина, А.В. Косенко // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва – Харків. : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с., **6. Перерва П.Г.** Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 147–155., **7. Косенко О.П.** Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., **8. Косенко О.П.** Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., **9. Косенко О.П.** Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелева, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».–Харків : НТУ «ХПІ», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87., **10.** Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т „Харків. політехніч. ін-т” ; за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр%20Колот%20(1).pdf), **11. Перерва П.Г.** Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ГД «Панірус», 2011. — С. 161-163., **12. Грабченко А.И.** Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с., **13. Перерва П.Г.** Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнисянський // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50., **14. Погорелов І.М.** Економіка та організація праці / І.М. Погорелов, М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович. – Х.: Фактор, 2007. – 640 с., **15. Перерва П.Г.** Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55-66., **16. Перерва П.Г.** Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120., **17. Pererva P.G.** Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., **18. Перерва П.Г.** Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142., **19. Перерва П.Г.** Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриць О.М., проф. Погорелова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., **20. Перерва П.Г.** Трудоустройство без проблем. Искусство саморекламы / П.Г. Перерва. – Х.: Фактор, 2010. – 480 с., **21. Перерва П.Г.** Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., **22. Перерва П.Г.** Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 191–193, **23. Перерва П.Г.** Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., **24. Перерва П.Г.** Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорелов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с.

ФЛЕЗЕР А. канд. екон. наук, доц., Петрошанський університет (Румунія)

ТКАЧЕВА Н.П., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

СВИЩОВА Н.С., студент, НТУ «ХПІ», Харків

ПРИВЛЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ В ФОРМЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Современное состояние украинской экономики настоятельно требует обновления технологической базы производства, производства новых интеллектуально насыщенных, конкурентоспособных на внешнем рынке товаров. Выход украинской экономики с кризиса актуализирует проблему организации

притока иностранных инвестиций в форме интеллектуальной собственности в экономику нашей страны. Несмотря на множество проблем в украинской экономике, многие ведущие экономисты оптимистически настроены относительно возможностей страны в формировании благоприятного для иностранцев инвестиционного климата. Будущее нашей страны неразрывно связано с привлечением в широких масштабах в экономику Украины иностранных инвестиций в форме интеллектуальной собственности. Успешность инвестиционной деятельности связана с выбором альтернативы – либо социально-ориентированный научно-технический прорыв в будущее, либо бесперспективная сырьевая ориентация страны.

Иностранный капитал в форме интеллектуальной собственности может внести в страну достижения научно-технического прогресса и передовой опыт управления. Кроме того, привлечение иностранного капитала в форме интеллектуальной собственности в материальное производство (особенно в отраслях машиностроительного комплекса) намного выгоднее получения кредитов для закупок необходимых товаров, которые лишь умножают общий государственный долг.

Исследования инвестиционного механизма в Украине позволили определить основные проблемы эффективного привлечения иностранных инвестиций в форме интеллектуальной собственности в экономику нашей страны. Наиболее важными среди них являются: низкий международный рейтинг страны; препятствия на пути либерального инвестиционного законодательства; административные и таможенные барьеры; экономическая политика и конъюнктура рынка.

Крайне негативные последствия как для судьбы ряда предприятий, так и для инвестиционного климата Украины в целом, могут повлечь за собой изменения в законе «О хозяйственных обществах», которые предусматривают снижение планки кворума для общего собрания акционеров с 60% до 50% от их общего числа. Это означает, что с акционерами, не владеющими контрольным пакетом акций, можно не считаться. А ведь далеко не каждого инвестора интересует контрольный пакет. Подавляющее большинство западных компаний предпочитают хранить свои средства в разных корзинах: применять портфельные инвестиции, покупая пакеты акций в максимально большом количестве разных акционерных компаний. Когда права миноритариев защищены – это очень хороший механизм диверсификации рисков для вложения средств. В противном случае будут формироваться новые монополии, а ряд западных компаний продадут свои акции и уйдут с нашего рынка.

Согласно рекомендациям иностранных экспертов, для улучшения притока иностранных инвестиций в Украину необходимо: обеспечить право собственности на землю, равноправное участие иностранцев в приватизации; развернуть работу агентства по содействию инвестициям, создать соответствующую инфраструктуру; обеспечить правовые гарантии, особенно при налогообложении, уменьшение сборов.

Без этих перемен рискованно вкладывать инвестиционные средства в дорогостоящие проекты, что достаточно убедительно продемонстрировано в докладе на примере промышленных предприятий.

Роль государства должна сводиться к созданию системы стимулов, направленных на привлечение иностранного капитала. Совершенствование законодательной базы инвестиционной деятельности в Украине, проведение необходимых организационных мероприятий позволит значительно улучшить инвестиционный климат в стране, создать эффективное рыночное хозяйство, войти в число высокоразвитых стран. В достижении этих достаточно сложных целей в нашей стране большую роль сыграет процесс привлечение прямых иностранных инвестиций

в форме интеллектуальной собственности.

Список літератури: 1. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П.Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015.- 517 с., 2. Перерва П.Г. Развитие организационных структур трансфера технологий в ВНЗ (коммерциализации объектов интеллектуальной собственности) / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 147–155., 3. Косенко О.П. Оцінка комерційного потенціалу технологій / О.П. Косенко, І.В. Долина, А.В. Косенко // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва – Харків. : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с., 4. Перерва П.Г. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. – Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. – 166 с., 5. Косенко О.П. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДНТУ, 2014. – № 4. – С. 57–66., 6. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120., Косенко О.П. Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 65(1107). – С. 46–56., 7. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106., 8. Косенко О.П. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелєва, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – №33 (1076). – С. 76 – 87., 9. Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50., 10. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т „Харків. політехніч. ін-т” ; за ред. М.І. Погорєлова, П.Г. Перерви, С.М. Погорєлова, О.П. Косенко. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр%20Колот%20(1).pdf), 11. Перерва П.Г. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелєва // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей ІІ'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2011. — С. 161-163., 12. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с., 13. Перерва П.Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55-66., 14. Перерва П.Г. Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 191–193, 15. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г. Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с., 16. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszy, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., 17. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем. Искусство самомаркетинга / П.Г. Перерва. – Х.: Фактор, 2010. – 480 с., 18. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142., 19. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриць О.М., проф. Погорєлова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 20. Погорєлов І.М. Економіка та організація праці / І.М. Погорєлов, М.І. Погорєлов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович. – Х.: Фактор, 2007. – 640 с., 21. Перерва П.Г. Економіка і управління інноваційною діяльністю: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 22. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський, І.В. Гладенко, Т.О. Кобелєва, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., 23. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорєлов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с.

ШИМПФ К., канд. екон. наук, доц., Магдебургский университет (ФРГ)

ТКАЧЕВ М.М., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харьков

МАЙСТРО Д.С., студент, НТУ «ХПІ», Харьков

ИННОВАЦИОННО-ИНТЕЛЕКТУАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Последние десятилетия XX в., особенно 90-е годы, и начало XXI века

окончательно утвердили научно-технический прогресс в качестве важнейшего фактора экономического развития, основы конкурентоспособности фирм, отраслей, национальных экономик. В значительной степени НТП определяет различия между уровнем доходов богатых и бедных стран, является показателем жизнеспособности и эффективности общественных институтов и социально-политических систем. Более того, отчетливо сформировалось понимание, что будущее процветание и даже выживание в глобальной экономике определяется центральной ролью нововведений, повышающих производительность труда и/или вложенного капитала. В течение прошлого века структура экономики развитой части мира претерпевала непрерывные изменения в своем движении от преимущественно аграрной к индустриальной и далее к экономике услуг. В начале XXI в. мировая экономика активно пытается формировать новую парадигму научно-технического развития. Ее слагаемыми выступают: возрастающая взаимозависимость рынков капитала и новых технологий, усиление социальной ориентации новых технологий, глобальный характер создания и использования новых знаний, технологий, продуктов и услуг. На рубеже 90-х годов прошлого столетия родилось то, что сегодня называется "экономикой знаний" или новой экономикой. Ее отличительной чертой является ускоренное развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Производство, распределение и использование знаний составляют основу новой экономики, а ее инфраструктурой становится всемирная информационная "паутина" (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика экономики знаний

Отличительные признаки	Сетевая, глобальная
Сырье	Информация (не исчезает, не отчуждается)
Закономерности	а) закон повышающейся отдачи вместо закона убывающей отдачи; б) короткие инновационные и жизненные циклы продукции и услуг.
Инфраструктура	Интернет
Финансовые институты	Венчурные фонды, рынки ценных бумаг компаний высоких технологий (NASDAQ, Westday, Nouveau Marche)
Кредитные источники	Пенсионные фонды, корпорации, индустриальные инвесторы, домашние хозяйства
Институты	Интеллектуальная собственность, динамичная конкуренция, низкие барьеры входы на рынки

В этом заключается смена парадигмы экономического развития, которая существенно уменьшает материально-ресурсные и пространственные пределы границ темпов роста.

В течение большей части XX в. рыночная стоимость компаний была преимущественно функцией физических активов, фиксируемых бухгалтерской отчетностью. В начале 80-х годов индекс Доу-Джонса стал показывать возрастающий отрыв рыночной капитализации от стоимости реальных активов - зданий, сооружений, оборудования и запасов. Экономисты первыми обратили внимание на этот факт, и в обиход вошел коэффициент Тобина - соотношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов. Разрыв между этими показателями имеет разные названия: невидимые активы, интеллектуальный капитал, организационные возможности. Сегодня мало кто сомневается в том, что именно интеллектуальный капитал создает основную стоимость для акционеров фирмы, а компетентность ее менеджмента определяется качеством управления этими

невидимими активами.

Что же входит в число невидимых активов? Как правило, это вложения в человеческий капитал фирмы и в НИОКР, торговая марка, интеллектуальная собственность, квалификация менеджеров и персонала, отношения с потребителями и поставщиками, внутрифирменная культура, включая этику и социальную ответственность, и т.п. Эти многообразные составляющие возможностей организации получают признание и оценку на рынке (ее адекватность и устойчивость - отдельная проблема). Если попытаться свести их к одному знаменателю, то это все различные формы знания (явного и неявного). Таким образом, в практике и теории менеджмента возникла совершенно новая область - управление интеллектуальными активами, или управление знанием.

Список літератури: 1. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорелов. - Харків: НТУ «ХПІ», 2008. - 1025 с., 2. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П. Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015.- 517 с., 3. Перерва П.Г. Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. - Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2009. - № 4. - Т. 2. - С. 147-155., 4. Косенко О.П. Оцінка комерційного потенціалу технологій / О.П. Косенко, І.В. Долина, А.В. Косенко // Монографія / за заг. ред. доц. О. П. Косенко // Науковий редактор П.Г.Перерва - Харків. : «Смугаста типографія», 2015. - 506 с., 5. Перерва П.Г. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А.П. Косенко, Д. Коциски, П.Г. Перерва, Д. Сакай. - Мишкольц-Харьков : Издательство Мишкольцкого университета, 2010. - 166 с., 6. Косенко О.П. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. - Донецьк : ДНТУ, 2014. - № 4. - С. 57-66., 7. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. - Харків : ХНЕУ, 2011. - № 4 (60). - С. 116-120., 8. Косенко О.П. Переваги та недоліки існуючих підходів до вартісної оцінки інтелектуальних технологій / О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Вісник НТУ «ХПІ». - Харків : НТУ «ХПІ», 2014. - № 65(1107). - С. 46-56., 9. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - Харків : НТУ "ХПІ". - 2012. - № 25. - С. 100-106., 10. Косенко О.П. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П. Косенко, Т.О. Кобелєва, П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». - Харків : НТУ «ХПІ», 2014.-№33 (1076).-С. 76 - 87., 11. Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. - Харків : ХНЕУ. - 2010. - №2 (54). - С. 46-50., 12. Перерва П.Г. Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні та світі // Бізнес Інформ. - 2012. - №1. - С. 191-193, 13. Управління персоналом та економіка праці : учбов. посіб. / М-во освіти і науки України, Нац. техніч. ун-т „Харків. політехніч. ін-т” ; за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко. - Харків : Щедра садиба плюс, 2015. - 521 с.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр Колот %20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Упр%20(1).pdf), 14. Перерва П.Г. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку [Текст] / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелєва // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року / Гол. ред. С.М. Ілляшенко — Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2011. — С. 161-163., 15. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем. Искусство самомаркетинга / П. Г. Перерва. - Х. : Фактор, 2009. - 473 с., 16. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. - Х. : ХГПУ, 1999. - 242 с., 17. Погорелов І.М. Економіка та організація праці / І.М. Погорелов, М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович. - Х.: Фактор, 2007. - 640 с., 18. Перерва П.Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . - 2011. - № 4(1). - С. 55-66., 19. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. - Харків : НТУ «ХПІ», 2008. - 1080 с., 20. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszy, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p., 21. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». - Х. : НТУ «ХПІ». - 2010. - Випуск 62. - С. 137-142., 22. Перерва П.Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриш О.М., проф. Погорелова М.І. - Харків : НТУ «ХПІ», 2004. - 640 с., 23. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. - Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. - 1203 с., 24. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелєва, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. - Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 - 704 с.

МОМОТ В.Є., д-р екон. наук, проф., проректор з міжнародної освітньої та наукової діяльності, Університет ім. Альфреда Нобеля, Дніпро

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НЕТРАДИЦІЙНІЙ ЕНЕРГЕТИКИ ЗА УМОВ АУТСОРСИНГУ ТА СУЧАСНИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Нетрадиційна (зелена), енергетика, енергетика, що відновлюється є дуже наукоємною сферою, що орієнтується на сучасні інноваційні технології як у відповідній галузі, так й у самому веденні бізнесу. Досить розповсюдженим підходом тут є використання аутсорсингу при розробці та виробництві складних технічних систем нетрадиційної енергетики, таких як вітрові та сонячні енергостанції. Також часто для реалізації крупного енергетичного проекту створюється кластер з різних компаній, що доповнюють одне одного та досягають відповідного масштабного фактору й потрібної концентрації фахівців різного рівню.

Це у власну чергу зумовлює необхідність розробки нових теоретичних уявлень щодо управління складної виробничо-інженерної системи, що створюється у рамках таких проектів. При чому виробнича складова системи, незважаючи на той факт, що вона повинна керуватися переважно на горизонтальному рівні, підкоряється досить жорсткому та нормованому технологічному процесу, тому при її врядуванні не виникає принципових проблем. Інша ситуація стосується інженерної та наукової компоненти, де головним є використання творчого потенціалу співробітників, котрі у багатьох випадках є незалежними від головної компанії, працюють на умовах аутсорсингу та з використанням сучасних комунікаційних технологій.

У цьому випадку для реалізації певного унікального проекту в галузі нетрадиційної енергетики може бути створена віртуальна організація, яка є дуже складною у врядуванні, тому що характеризується значною внутрішньою невизначеністю, зумовленою незалежністю працівників.

Розглянемо певні теоретичні моделі такої організації.

Атомарна організація. Припустимо, що в організації n співробітників, яким відомо n підходів до виконання своїх поточних завдань й організація ніяким чином не обмежує цей вибір, навіть не прагне жорстко адмініструвати процес діяльності співробітників, зосереджуючись лише на досягненні кінцевого результату на базі використання набору компетенцій співробітників. С погляду ентропійного підходу цей граничний випадок є найгіршим, так як ентропія (внутрішня невизначеність) такої системи є найбільшою та дорівнює $\log_2 n$, де n – кількість елементів системи (тобто незалежних виконавців унікального проекту в галузі нетрадиційної енергетики). Даний граничний випадок відповідає повністю віртуальним організаціям, до яких на підставі вільного вибору приєднуються та відокремлюються співробітники, що володіють повністю незалежними навичками та підходами до виконання проекту. До такої організації можуть навіть входити замовники проекту, яким інформаційні технології надають можливість впливати на сам процес розробки та реалізації. В такому випадку невизначеність (ентропія) ще підвищуватиметься завдяки розширенню меж системи

1-й «проміжний» теоретичний випадок. Припустимо, що набір можливих підходів є обмеженим, тобто всього існує i підходів до вирішення певного завдання, кожним з яких користуються однакові за розміром групами працівників K . Зниження ентропії по відношенню до випадку з атомістичною організацією, котрий, як було

показане вище, характеризується максимально можливою ентропією, складає $\log_2 K$. Тобто зниження ентропії прямо залежить від розмірів групи, що використовує однаковий підхід до вирішення завдань й, автоматично, для рівномірного розподілу «популярності» методів роботи, – від їх кількості. Цілком очевидне, що граничним випадком такого зниження ентропії буде її рівність 0 при $i=1$ та $K=n$ (цей випадок відповідає жорсткий класичній організації з єдиним фіксованим підходом до виконання проекту). Чим менше існує підходів до виконання проекту й, відповідно, чим більші групи, що використовують окремі підходи, тим меншою є невизначеність. Узагальнюючи міркування, що були проведені для атомарної організації й аналіз теоретичної ситуації з рівномірним розподілом популярності різних методів роботи, можна заключити, що ентропія організацій, що складаються з незалежних працівників знаходиться у межах: $0 \leq H(x) \leq \log_2 n$ – для діапазону між класичною жорсткою та атомарною віртуалізованою організацією та $\log_2 n - \log_2 K \leq H(x) \leq \log_2 n$ для діапазону між рівною популярністю різних методів роботи та атомарною організацією.

2-й «проміжний» теоретичний випадок. Інтерес становить також питання щодо зміни ентропії системи незалежних працівників у разі нерівномірного розподілу «популярності» окремих підходів до виконання робіт. Більш конкретно – цікаво з'ясувати, чи приведе до додаткового зниження ентропії нерівна популярність різних методів роботи для незалежних співробітників-виконавців проекту в галузі нетрадиційної енергетики. Для вирішення цієї задачі потрібно зіставити зменшення ентропії, що відповідає обом випадкам: та враховуючи той факт, що $K = \overline{K_i}$. Після проведення елементарних перетворень, можна встановити, що різниця між

наведеними членами, що визначає знак результату, становить: $\sum_{i=1}^i (n - iK_i)$. Ця різниця є позитивною для всіх i та K_i ($n=iK_i$ тільки у випадку, коли $i=1$ та $K_i=n$, у решті випадків $n>iK_i$). Тобто можна зробити висновок, що нерівномірність груп працівників, що використовують однакові підходи до роботи в організації з незалежними співробітниками веде до зниження загальної ентропії, котре залежить від розподілу працівників між групами, що віддають перевагу одному методу виконання задач.

Тобто, підводячи підсумки аналізу особливості розвитку підприємств нетрадиційній енергетики за умов аутсорсингу та сучасних комунікаційних технологій, можна зауважити, що реалізація цих підходів призводить до внутрішньої невизначеності підприємств, що реалізують відповідні проекти, котра у власну чергу залежить від кількості учасників віртуалізованого проекту та рівню розповсюдженості певних підходів до його виконання. Теорія інформації дозволяє визначити цей рівень невизначеності.

Список літератури: 1. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. I. Основы инновационного менеджмента и экономики инноваций / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 545 с., 2. Перерва П.Г. Моделирование терминів виконання інноваційного проекту з використанням інтерполяційного поліному Лагранжа [Текст] / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Механізм регулювання економіки. - 2009. - №3, Т.2. - С. 60-69., 3. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. III. Организация подготовки специалистов для инновационной экономики / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др. / под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 454 с., 4. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с., 5. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие: в 3 ч. Ч. II. Управление научными исследованиями,

маркетинг и коммерциализация инноваций / П.Г. Перерва, С.Н. Глаголев, С.А. Мехович и др.; под общ. ред. П.Г. Перервы, С.Н. Глаголева. – Белгород; Харьков: Изд-во БГТУ, 2012. – 426 с., 6. Перерва П.Г. Экономика і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Гавриш О.М., проф. Погорелова М.І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с., 7. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства [монографія] / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський, І.В. Гладенко, Т.О. Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. П.Г.Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012 – 704 с., 8. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / П.Г. Перерва, Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198., 9. Товажнянський В.Л. Інноваційні технології в антикризовому розвитку машинобудівних підприємств / В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 113-119., 10. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга) / П.Г.Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с., 11. Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала / А.П. Косенко, Д. Коциски, О.И. Маслак, П.Г. Перерва, Д. Сакай.- Монография / Под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д.Коциски – Харьков-Мишкольц : НТУ „ХПИ”, Мишкольц.техн.ун-т, 2008. – 170 с. – Рус.яз., 12. Погорелов М.І. Управління персоналом та економіка праці / М.І. Погорелов, П.Г. Перерва, С.М. Погорелов, О.П. Косенко та ін. // Навчальний посібник / За ред. проф.Погорелова М.І., проф.Перерви П.Г., доц. Погорелова С.М., доц. Косенко О.П. – Х.: «Щедра садиба плюс», 2015.- 521с., 13. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»), 14. Погорелов И.Н. Экономика и организация труда / И.Н. Погорелов, Н.И. Погорелов, П.Г. Перерва, А.М. Колот, С.А. Мехович [Монография].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с., 15. Перерва П.Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П.Г. Перерва, А.П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.

АМАНОВ БАТЫР, асп., Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

В экономической литературе и в нормативно-правовых актах Украины понятие «государственная поддержка» часто обобщается «бюджетной поддержкой», «финансовой поддержкой», или «государственной помощью». Так, в финансово-экономическом словаре, например, под финансовой поддержкой понимают поддержку субъектов хозяйствования, отдельных административно-территориальных единиц, которая заключается в субсидировании, льготном кредитовании, занижении стоимости получаемых ими ресурсов [1, с. 410]. Согласно экономической энциклопедии, государственная поддержка бизнеса – это комплекс мер государства, направленных на создание благоприятных условий предпринимательской деятельности с помощью налоговой, финансово-кредитной, инновационной, кадровой политики [2, с. 316].

В Хозяйственном кодексе Украины мы не нашли четкого определения «государственной поддержки». Согласно статье 48 кодекса целью государственной поддержки является создания органами власти благоприятных организационных и экономических условий для развития предпринимательства. В Законе Украины «Про государственную поддержку сельского хозяйства» существует раздел 5 «Государственная поддержка производителей продукции животноводства». Однако, отсутствует определение понятия «государственная поддержка».

Таким образом, на наш взгляд, под государственной поддержкой производителей продукции животноводства необходимо понимать комплекс социально-экономических, законодательно-правовых, организационных и социальных мер, осуществляемых государством, направленных на эффективное и устойчивое развитие производителей продукции и сельских территорий и

обеспечивающих продовольственную безопасность страны. Главной задачей господдержки должно стать улучшение по количеству, ассортименту и качеству продовольственного обеспечения населения страны.

Система государственной поддержки должна реализовываться на основе таких главных принципов: равная доступность господдержки для всех субъектов хозяйствования, независимо от организационно-правовой формы и размера; целевой характер получения и использования бюджетных средств; адресность господдержки; экономическая, социальная и экологическая эффективность использования средств.

Основными формами реализации государственной поддержки производителей продукции животноводства могут стать (помимо бюджетных дотаций) субсидии на производство и материально-технические ресурсы, субсидирование кредитования непосредственных производителей продукции животноводства, субсидии на затраты капитального характера, выделение бюджетных средств на науку и прочие формы прямой и косвенной господдержки.

И главное, механизмы государственного вмешательства в отрасль животноводства с целью устойчивого развития аграрного сектора должно осуществляться только в согласованном развитии как производителей продукции животноводства так и сельских территорий. Конечным пунктом должно стать обеспечение населения страны доступными по количеству, ассортименту и цене украинскими продуктами питания.

Список литературы: 1. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. — Л.: Вид-во Нац. Ун-т "Львівська політехніка", 2005. — 713 с. 2. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред) та ін.. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000 — 864 с.

ГУДЕНКО А.О., студент, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка

МЕТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Важливість цінової політики українських підприємств в умовах ринку обумовлена значними змінами цих умов: зниженням купівельної спроможності населення, спотворенням і посиленням конкуренції з боку зовнішніх ринків, диференціацією багатьох ринків на сегменти, дерегуляцією цін з боку держави. Подвійна роль цінової політики підприємств пов'язаних з виробництвом продуктів харчування, оскільки понад 60% своїх доходів населення витрачає саме на продукти харчування.

Доступність для кожного громадянина країни безпечних продуктів харчування в обсягах і асортименті, які відповідають встановленим раціональним нормам споживання, необхідних для активного і здорового способу життя відображає продовольчу безпеку країни та здоров'я нації [1].

Саме в ціні, як у фокусі, відображаються всі суспільно-економічні проблеми, особливо виробничі. У ринковій економіці виробник буде робити тільки те, в тому числі і тієї якості, що буде «з'їдено» ринком за адекватною для нього ціною, що дозволяє стійко відтворюватися.

Учасниками руху товарів виробничо-продовольчого ланцюга є: сільськогосподарські підприємства і господарства населення, переробні підприємства

харчової промисловості, суб'єкти роздрібної торгівлі та кінцевий споживач – населення країни.

Споживач сьогодні знаходиться в умовах, коли обвал національної валюти призвів до значного зниження його платоспроможності. За 5 років середньомісячний дохід середньостатистичного мешканця України зменшився в 1,6 рази, з майже 200 дол.США у 2010 році до 122 дол.США в 2015 році [2, с. 231]. Одночасно рівень інфляції, який визначає індекс споживчих цін, склав в 2015 році 148,7%; індекс цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами 154,5%.

Найголовнішим зовнішнім ціноутворюючим фактором є політика держави, яка протягом останніх 25 років призвела до того, що питома вага господарств населення у виробництві продукції сільського господарства становить 45-50%, що значно стримує переозадаження аграрної галузі, поширення інноваційного, високотехнологічного виробництва, як наслідок – значне стримування збільшення обсягів кінцевої, якісної, конкурентоспроможної за ціною продукції, особливо галузі тваринництва.

Більшість проблем в аграрному секторі неможливо вирішити за допомогою ринкового механізму. Потрібна істотна підтримка галузі з боку держави і впровадження дієвого механізму держрегулювання розвитку сільського господарства України.

Постановка мети ціноутворення всіх учасником виробничо-продовольчого ланцюга, згідно місії аграрного сектора, повинна зводитися до стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, створення економічної бази для стабільного розвитку сільських територій.

У нашому випадку ціну на сиру продукцію сільського господарства (зерно, молоко, м'ясо) встановлює не сільськогосподарське підприємство в залежності від виробничих витрат і норми прибутку для розширеного відтворення, і не споживач з його платоспроможністю, а торговельна мережа і переробне підприємство, після отримання своєї закладеної норми прибутку. І те, що залишилося і є ціна на кінцеву продукцію сільського господарства. На підтвердження цього є багаторічне збиткове виробництво основної продукції тваринництва. Так, наприклад, в 2015 році рівень збитковості виробництва м'яса великої рогатої худоби 16,9%, м'яса овець і кіз 26,6%, м'ясо птиці 5,4%.

На практиці цінова політика підприємств з виробництва продукції сільського господарства це більше творчий процес, ніж стратегічний розрахунок з досягнення основних цілей діяльності. Оскільки, в умовах ринку, процес ціноутворення рухається не від безпосереднього виробника сирової продукції сільського господарства (в залежності від його виробничих витрат), а в зворотному напрямі. Від роздрібної ціни кінцевих продуктів харчування до виробників сільськогосподарської продукції.

Тому цінова тактика як реалізація цінової стратегії сільськогосподарських підприємств повинна спиратися на адекватну державну політику, спрямовану на розвиток аграрного сектора, сільських територій, і головне – на забезпечення високого рівня суспільного добробуту та здоров'я нації. Основою має стати робочий, дієвий (а не задекларований) механізм державного регулювання розвитку аграрного сектора, в тому числі сільських територій, з метою забезпечення населення країни доступними за ціною, якістю, кількістю та асортиментом продуктами харчування.

Список літератури: 1. Кравченко О.М. Роль ценовой политики в обеспечении эффективности и устойчивости аграрных предприятий на рынке продукции животноводства / О.М. Кравченко, Б. Аманов // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 3. – С. 33-38. 2. Kravchenko Olha. Harmonization of

agricultural production is the basis of sustainable development of socio-economic system of Ukraine / Information aspects of socio-economic systems' development edited by Aleksander Ostenda and Tetyana Nestorenko [Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts] / O. Kravchenko – Katowicah: Katowice School of Technology. – 2016. – pp. 228-237. **3. Гриценко А.А.** Сучасна криза у контексті логіки соціально-економічного розвитку / А.А. Гриценко // Економіка України. – 2015. – №6 (634) – С. 18-37.

СЕКЦІЯ 7 - СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ТА КОМУНІКАЦІЇ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВА

БОЙКО М.В., студент, Університет митної справи та фінансів

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Система комерційних банків безпосередньо охоплює всі сфери ринкової економіки – виробництво, розподіл, обмін і споживання. В сучасних умовах немає практично жодної організації чи підприємства, які б не були клієнтами банку.

Ефективне управління ресурсною базою підтримує фінансову стійкість банків та забезпечує стабільне функціонування банківської системи в цілому. На розмір капіталу банку впливають наступні фактори: обсяги активних операцій; особливості клієнтів банку; ступінь ризику активних операцій та розвиток ринку кредитних ресурсів і характер кредитної політики НБУ. Капітал банку підтримує фінансову стабільність банківської установи, забезпечує довіру клієнтів та кредиторів банку, надає можливість покривати збитки, підтримує обсяги та типи активних операцій [1].

На управління формуванням ресурсів банку також впливає організаційне забезпечення, яке являє собою організаційну структуру банку по управлінню ресурсною базою, визначення функцій та обов'язків на кожному рівні управління, встановлення взаємозв'язків між ними. Органи управління банку зобов'язані забезпечити безперебійне, ефективне управління з метою зміцнення, поповнення та оптимізації ресурсної бази.

Аналізуючи ресурсну базу ПАТ «Укрсоцбанк», необхідно сказати, що частка власного капіталу банку становила у 2015 році 25,35%, збільшившись у порівнянні до аналогічних показників 2013 та 2014 років на 4,34 в.п. та 12,80 в.п. (21,01% та 12,55% відповідно). Частка зобов'язань банку у 2015 році, навпаки, зменшилась до 74,65% у порівнянні з 2013 та 2014 роками на -4,34 в.п. та -12,80 в.п. (78,99% та 87,45% відповідно) [2].

Щодо зобов'язань банку, то найбільшу частку займають кошти клієнтів та кошти банків. Сума коштів клієнтів у 2015 році становила 26762073 тис. грн. (66,14%), збільшившись до показника 2014 року на 10,44% та до показника 2013 року на 2,8%. Проте кошти банків у 2015 році зменшились у порівнянні до аналогічних показників 2013 та 2014 років на 6,78% та на 13,21% відповідно.

Кошти банків у 2015 році становили 91,4% від загальної суми коштів банків, а у 2014 році 96,1%. У 2015 році строкові депозити десяти найбільших клієнтів становили 19,2% від загальної суми строкових депозитів, а у 2014 році 15,5%, що є позитивним показником для діяльності банку. Щодо частки резервних та інших фондів, то вона має зростаючу тенденцію, а саме: 22,57% у 2012 році, 25,50% у 2013 році та 38,67% у 2014 році.

Статутний капітал та резерви переоцінки впродовж 2012 – 2015 років також мали тенденцію до збільшення. Однак таке збільшення пояснюється стрімким зростанням непокритого збитку. Зокрема, у 2012 році банк отримав прибуток у розмірі 487367 тис. грн., а у 2013 – 2015 роках його діяльність була збитковою (-685996 тис. грн., -3917192 тис. грн. та -7036130 тис. грн. відповідно). Непокритий збиток у 2015 році зріс на -3105796 тис. грн. по відношенню до 2014 року та на -

6350134 тис. грн. по відношенню до показника 2012 року.

Таким чином, активи банку у 2015 році збільшились по відношенню до показника 2014 року на 13,07%, та по відношенню до показника 2013 року на 24,54%. Збільшення активів банку у 2015 році відбулося в основному за рахунок збільшення кредитів та заборгованості клієнтів.

Список літератури: 1. Офіційне інтернет – представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123113, 2. Офіційний веб-сайт ПАТ «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unicredit.ua/about/>

БАКАР Є.Ю., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Форми і методи регулювання соціально-трудових відносин на рівні країни та регіонів не повною мірою враховують кон'юнктуру ринку праці, соціально-демографічні та міграційні процеси, доходи та рівень життя населення, професійно-кваліфікаційний рівень і конкурентоспроможність робочої сили, ринковий характер зайнятості тощо. Тому виникає необхідність проведення моніторингу соціально-трудових відносин, який дозволить своєчасно виявити зміни, що відбулися в трудовій сфері.

Дослідження соціально-трудової сфери завжди було предметом обговорень провідних економічних шкіл і течій. Зокрема, означена тематика розглядалась у працях західних економістів: Р. Барра, Дж. Бюкенена, Т. Веблена, Дж. Кейнса, та таких відомих вітчизняних учених як: Д. Богині, О. Бондаренко, І. Бондар, В. Гейця, О. Грішнєвої, М. Долішнього, О. Іляш, А. Колота.

На сьогоднішній день в Україні спостерігається зменшення показників народжуваності, тривалості життя, зниження рівня здоров'я населення, збільшення смертності населення, його старіння. Все це негативно впливає на якості робочої сили, на скорочення трудових ресурсів держави.

Моніторинг у сфері соціально-трудових відносин допомагає досліднику краще зрозуміти стан (економічний, демографічний, соціальний) в якому знаходиться країна, визначити які зміни відбулися та чи є вони позитивними для країни [1].

Як видно із табл. 1, чисельність населення постійно змінюється. Спостерігається щорічне скорочення населення як у селах, так і у містах. У порівнянні з 2014 роком, у 2015 році кількість населення зменшилась майже на 6%. Це свідчить про негативну тенденцію яка спостерігається в країні.

Таблиця 1 - Чисельність населення 2013-2015рр [3] (на 1 січня; тис. осіб).

Роки	Чисельність населення		
	всього	у тому числі	
		міське	сільське
2013	45553,0	31378,6	14174,4
2014	45426,2	31336,6	14089,6
2015	42929,3	29673,1	13256,2

Зменшення кількості населення негативно відображається на демографічному стані України (табл. 2).

Таблиця 2 - Демографічні показники 2013-2015рр [3] (на 1 січня; тис. осіб).

Роки	Кількість живонароджених	Кількість померлих	Природний приріст	Міграційний приріст
2013	503,7	662,4	-158,7	31,9
2014	465,9	632,3	-166,4	22,6
2015	411,8	594,8	-183	14,2

Як видно із наведеної табл. 2, негативні зміни відбуваються у показниках кількості живонароджених (у порівнянні з 2013 роком показник знизився на 91,9 тис. осіб), природного приросту (даний показник має від’ємне значення і з кожним роком зростає, у порівнянні з 2013 роком він зріс на 24,3 тис. осіб), міграційного приросту (у порівнянні з 2013 роком участь у міграційних процесах прийняло на 17,7 тис. осіб, а з 2014 роком на 8,4 тис. осіб). В загальному це спричинено зміною показників чисельності населення.

Демографічний стан в Україні погіршився. Так, протягом 24 років природний приріст має від’ємний характер. У 2015 році кількість народжених становила 411783 осіб, а показник кількості померлих був зафіксований на рівні 594795 осіб. У порівнянні з 2014 роком вище наведені показники зменшились: кількість народжених на 54110 осіб, а кількість померлих на 37872 осіб.

Міграційний рух населення у 2015 році порівняно із попереднім роком скоротився. Так, кількість прибулих по всій території держави становить 533278 осіб (що на 9288 осіб менше, ніж у 2014 році), кількість вибулих 519045 осіб (на 869 осіб менше ніж у попередньому році). Скорочення спостерігається і у міждержавній міграції. У 2015 році кількість прибулих за кордону становила 30659 осіб (що на 11650 осіб менше ніж у 2014 році), а кількість вибулих 21409 осіб (сальдо дорівнює 8135 осіб).

На міграційні процеси у країні великий вплив має стан зайнятості, який за сприяння кризи суттєво погіршується.

Показники рівня попиту та пропозиція робочої сили у 2015 році за фіксувалися на таких позиціях: кількість зареєстрованих безробітних - 524,4 тис. осіб станом на січень, а на грудень 490,8 тис. осіб; потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) відповідно становила – 41 тис. осіб та 25,9 тис. осіб; навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) - 128 і 189 осіб відповідно. Попит на робочу силу в країні перемінний, в загальному це спричинено то покращенням, то погіршенням економічної ситуації.

Основні показники ринку праці у 2015 році особливо не відрізняються від попереднього 2014 року і є такими: економічно активне населення у віці 15-70 років в середньому становить близько 18 097,9 тис. осіб (- 1823 тис. осіб), працездатного віку - 17 396,0 тис. осіб (-1639,2 тис. осіб); зайняте населення у віці 15-70 років - 16 443,2 тис. осіб (-1630,1 тис. осіб). Рівень економічної активності населення становить близько 65%, а рівень зайнятості населення близько 58% [3].

Стан зайнятості впливає на рівень доходів населення, тому одним з важливих питань у моніторингу соціально-трудової сфери є спостереження за доходами і рівнем цін на споживчі товари та послуги, що відображається на рівні життя населення.

Як видно із табл. 3, показник доходів населення з кожним роком зростає. Та це не має великого позитивного впливу на купівельну спроможність громадян. Збільшення в основному спричинене ростом інфляції, що тягне за собою підвищення

цін, а це в свою чергу супроводжується підвищенням зарплат. Реальна заробітна плата майже не змінюється. Середньомісячна номінальна заробітна плата у звітному році становить близько 4 195 грн., що на 715 грн. більше за 2014 рік.

Таблиця 3 - Доходи населення 2013-2015 рр [3].

Роки	Середньомісячна заробітна плата		
	номінальна		реальна
	гривень	у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	у % до попереднього року
2013	3 282	269,5	108,2
2014	3 480	285,7	93,5
2015	4 195	304,4	79,8

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у 2015 році становили близько 4952 грн., що на 903,1 грн більше ніж у 2014 році. Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму у 2015 році становить близько 2,5 млн. осіб. Так для порівняння у 2010 році їх налічувалося близько 3,6 млн. осіб.

Проведений аналіз дав можливість зробити наступні висновки. А саме, провівши порівняння показників чисельності населення можна зазначити те, що його скорочення призводить до скорочення шлюбів та кількості народжених, що, в свою чергу, негативно впливає на демографічну ситуацію в країні. Негативні тенденції у сфері праці, а саме збільшення кількості безробітних, та зменшення купівельної спроможності громадян призводить до негативних міграційних процесів. Хоч в країні і безкоштовна медицина, але фінансовий стан громадян не дозволяє їм в повній мірі слідкувати за своїм здоров'ям, і це призводить до збільшення смертності.

Зараз стан економіки України знаходиться в не найкращому стані. В загальному це спричинено політичною кризою, окупацією та анексією деяких територій держави. На даний час Україна проходить тернистий шлях до євроінтеграції. Вхідження до Європейського Союзу, можливо дозволить вирішити багато проблем у сфері економіки і соціально-трудових відносин. А вказати на ці проблеми допоможе моніторинг.

Здійснення моніторингу дає можливість аналізувати соціально-трудова стан. Він дозволить визначити головні проблеми у цій сфері і знайти шляхи їх вирішення або часткового покращення показників. Що, в свою чергу, призведе до покращення соціально-трудових відносин та позитивно відобразиться на економіці країни. Моніторинг у соціально-трудова сфері має стати одним із найголовніших інструментів, яким повинна користуватися влада держави для вирішення багатьох соціальних та економічних проблем.

Список літератури: 1. Герасименко О.О. Сучасні тренди розвитку соціально-трудова сфери в Україні // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. №161, 2. Федулова Л.І. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький та ін.; за ред. Л.І. Федулової. — К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАНУ», 2011. — 655 с., 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Хімічної промисловість є однією із експортоорієнтованих і за потенціалом формування конкурентних переваг – стратегічною для економіки України, оскільки, крім створення доданої вартості, забезпечує функціонування металургійної, харчової, легкої промисловості, сільського господарства, і водночас зберігає високий експортний потенціал. У 2015 р. частка хімічного комплексу у структурі товарного експорту становила 6,7 %, за межі України було реалізовано 22,0 % загальних обсягів реалізованої продукції цієї галузі. Аналіз показників динаміки зовнішньої торгівлі хімічною продукцією показує, що після посткризового зростання, яке мало місце у 2011 р., протягом 2012-2015 рр. у галузі поглибилися негативні тенденції – загалом обсяги експорту у 2015 р. скоротилися в 2,4 рази порівняно з 2008 р.; імпорту – в 1,4 рази, що стало наслідком скорочення експортно-імпортних потоків і не свідчило про відновлення позитивної динаміки експорту.

1) Основою експортного потенціалу хімічного комплексу України залишаються продукти неорганічної хімії та мінеральних добрив. Аналіз товарної структури експорту продукції хімічного комплексу України свідчить про посилення негативної тенденції щодо зменшення частки кінцевої продукції і відповідного збільшення частки сировини. Протягом 2008-2015 рр. спостерігалось скорочення у структурі експорту хімічної та нафтохімічної продукції частки мінеральних добрив, які протягом багатьох років залишалися стратегічним продуктом українського експорту – якщо у 2008 р. вона становила 33,0 %, то у 2015 р. зменшилася до 21,0 %. Натомість, частка продукції неорганічної хімії зросла з 26,5 % у 2008 р. до 38,0 % у 2015 р. при зменшенні її обсягів у вартісному вираженні з 1603,6 млн дол. США до 967,4 млн дол. США.

2) Компаративний аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі продукцією хімічного комплексу у 2008 і 2015 рр. показує нарощування частки РФ в експортно-імпортних потоках попри скорочення їх обсягів, що свідчить про низьку диверсифікованість зовнішньої торгівлі.

3) Зниження виробничого потенціалу хімічного комплексу України насамперед зумовлене втратою контролю над розташованими у зоні АТО потужностями, вимушеним призупиненням роботи багатьох підприємств. З травня 2014 р. не працювали ПАТ «Концерн «Стирол» та ПрАТ «Сєверо-донецьке об'єднання Азот». Значні збитки для хімічного комплексу України зумовлені втратою контролю над підприємствами, розташованими в АР Крим: ПАТ «Кримський содовий завод», ПрАТ «Кримський титан» (м. Армянськ), «Юкрейніан Кемікал Продактс», ПАТ «Бром» (м. Красноперекіпськ). Частину цих підприємств було примусово націоналізовано, інші перереєстровано відповідно до російського законодавства [1, с. 215-216].

4) При потужності вітчизняних нафтопереробних підприємств 60 млн т нафти на рік, фактична переробка нафти в Україні у 2015 р. становила менше 3 млн тонн через недостатнє сировинне забезпечення. Протягом останніх років зупинено роботу технічно переоснащених заводів ПАТ «Одеський нафтопереробний завод» та ПрАТ «ЛІНІК». На сьогодні в Україні нафту переробляє лише Кременчуцький НПЗ, що зумовило зростання частки імпорту нафтопродуктів, яка складає більше 80 % [2].

5) З грудня 2013 р. зупинено діяльність ТОВ «Карпатнафтохім» - єдиним виробником в Україні суспензійного вінілхлориду, етилену, бензолу, поліетилену, аргону.

6) Підписання Угоди про асоціацію України з ЄС поки що не мало суттєвого впливу на зовнішню торгівлю з ЄС продукцією хімічного комплексу. У зовнішній торгівлі хімічною та нафтохімічною продукцією Україна залишається нетто-імпортером, зберігаючи високу залежність від імпорту з країн ЄС. Найбільша небезпека для українських виробників та споживачів хімічної продукції на сьогодні пов'язана з розгортанням у 2015-2016 рр. торгових воєн з боку РФ.

7) Пріоритетами державної економічної політики щодо розвитку експортного потенціалу галузі в умовах загострення зовнішніх загроз та послаблення внутрішнього ринку повинні стати: забезпечення максимальної диверсифікації експорту української хімічної продукції з акцентом на розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Азії; створення на території України дочірніх компаній та спільних підприємств; забезпечення гармонізації національного технічного законодавства у сфері обігу хімічної продукції з європейським; сприяння налагодженню виробничих зв'язків українських виробників з провідними виробниками ЄС, для чого слід посилити поінформованість можливості України у цій сфері шляхом підтримки участі українських виробників у спеціалізованих виставках за кордоном, проведення власних спеціалізованих виставок у провідних країнах світу; стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій та освоєння альтернативних джерел енергії (шахтного метану, синтез-газу з коксового газу, сланцевого газу тощо) з метою зменшення енергозалежності хімічної галузі та здешевлення продукції експортної орієнтації; державне стимулювання розробки і впровадження інновацій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції хімічної галузі на вітчизняному та зовнішньому ринках.

Список літератури: 1. Донбас і Крим: ціна повернення : монографія / за заг. ред. В.П. Горбуліна, О.С. Власюка та ін. – К. : НІСД, 2015. – 474 с., 2. Матеріали професійної спілки працівників хімічної та нафтохімічної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profchim.kiev.ua/index.php?subaction=showfull&id=1464599654&archive=&start_from=&ucat=&.

ГОЛОВСЬКА П.В., студент, Національний технічний університет України «КПІ», м. Київ

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Комунікації – це обмін інформацією між двома людьми і більше. На комунікації керівники витрачають від 50 до 90% часу [1]. Це ясно, якщо брати в приклад те, що керівнику потрібно брати участь у прийнятті рішень та виконувати управлінські функції організації, мотивації, координації, регулювання і контролю.

Під управлінням організаційними комунікаціями розуміється сукупність безперервних цілеспрямованих управлінських впливів на внутрішні та зовнішні процеси інформаційного обміну та взаємодій, що забезпечують задоволення комунікаційних потреб і реалізацію довгострокових інтересів розвитку підприємства [2].

Комунікація надає кошти для вироблення та виконання рішень, здійснення

зворотного зв'язку і зміна цілей та процедур діяльності організації, відповідно до вимог самої ситуації. Тому, менеджери і виконавці повинні розуміти основні концепції та способи застосування комунікаційних технологій та мають приймати зважені рішення, щодо їх використання.

Отже, треба зробити акцент на ефективність комунікацій та на сам обмін інформацією, яка має великий вплив на управління організацією.

Розпізнають 3 аспекти комунікацій: технічний, семантичний і прагматичний. Інноваційний комунікаційний процес на різних етапах може бути в процесі перетворень, які негативно впливають на ефективність обміну інформацією і це призводить до зниження ефективності в управлінні діяльністю кожного підприємства.

Бар'єри комунікацій перешкоджають успішній комунікації в конкретних вузьких сферах. До них можна віднести ставлення комунікатора інформації до реципієнта; ставлення комунікатора до джерела інформації; сприйняття одержувачем інформації багатозначних слів; відсутність зворотного зв'язку [3].

У зв'язку з цим, можна врахувати деякі способи профілактики цих негативних явищ у комунікаційному процесі організації:

- 1) Регулювання інформаційних потоків;
- 2) Управлінські дії;
- 3) Системи зворотного зв'язку;
- 4) Системи збору позицій;
- 5) Сучасна інформаційна технологія та ін.

На підставі вищевикладеного, результати цього дослідження будуть покладені в основу розроблення схеми інноваційного комунікаційного процесу та механізму управління ним на підприємстві.

Список літератури: 1. Зайцева О.А., Радугин А.А. та ін. Основи менеджменту - М: Центр 2003 р., 2. Суровцева Е.С. Актуальные проблемы управления организационными коммуникациями [Текст] / Е.С. Суровцева // Вестник ТГУ. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №2. – С. 125-128., 3. Чекурова М.В. Попирин В.І. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под ред. Е.Г. Ищенко. Новосибирск 2001р.

ГРИГОРЕНКО Т., студент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
РЯДНО О.А., д-р техн. наук, проф. каф. прикладної математики та інформатики, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИТРАТ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Для досягнення ефективності економічних рішень все частіше застосовуються методи математичного моделювання. В тому числі економетричні методи наукового пізнання, які широко використовується для кількісного аналізу взаємозв'язків між економічними показниками, їх прогнозування та відповідно більш ефективного управління.

Економетричні моделі описують кореляційно-регресійний зв'язок між економічними показниками. Для побудови економетричної моделі, необхідно мати достатньо велику сукупність даних спостережень; забезпечити однорідність сукупності спостережень та забезпечити достатню точність вихідних даних.

Для побудови економіко-математичної моделі витрат населення України розглянуті в якості факторів такі показники: середньомісячна заробітна плата, наявні доходи в розрахунку на одну особу, поточні податки, соціальні допомоги та інші одержані

поточні трансферти, витрати на придбання товарів та послуг в регіонах України за 2012 - 2014рр. Така структура даних дозволяє будувати моделі панельних регресій. Як джерело інформації використані дані статистичних щорічників України.

Після перевірки вибраних факторів на кореляційні зв'язки побудовано модель множинної лінійної регресії і знайдено оцінки її параметрів:

$$y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3, \quad (1)$$

де: y - витрати населення в регіонах України, (млн. грн.); X_1 - витрати на придбання товарів та послуг (млн. грн.) ; X_2 - поточні податки (млн. грн.), X_3 - соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, (млн. грн.

Таким чином, побудовано таке рівняння багатфакторної лінійної регресії:

$$y = -6161,02 + 0,70 X_1 + 2,65 X_2 + 0,21 X_3, \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює: $R^2=0,99$.

Перевірка значимості коефіцієнтів регресії a_0 , a_1 , a_2 і a_3 , які оцінено за допомогою t -критерію Стюдента, показує, що усі параметри отриманого рівняння можна вважати значимими, оскільки для них розрахункові значення t -статистики перевищують критичне значення при 5% рівні значимості.

Перевірка гіпотези про рівень значущості зв'язку між залежною і пояснювальними змінними за допомогою F -критерію підтверджує істотність цього зв'язку при $\alpha = 0.05$. Обчислені частинні коефіцієнти еластичності на основі середніх значень показників:

$$K_1^e = 0,70, \quad K_2^e = 0,10, \quad K_3^e = 0,21, \quad (3)$$

Частинний коефіцієнт еластичності $K_1^e = 0,70$ показує, що при збільшенні першого фактора на 1% (тобто при збільшенні витрат на придбання товарів та послуг), за умови, що значення інших факторів буде залишатися незмінним, загальні обсяги витрат населення збільшаться на 0,70 %. Значення інших частинних коефіцієнтів еластичності показує значно менший вплив на витрати цих факторів.

За допомогою отриманого рівняння регресії можна робити прогностичні розрахунки (середньоквадратична помилка розрахунку $y \leq 1\%$).

ДЕМЬОХІНА О.О., доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ГОРДІЄНКО Д., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

«ЗЕЛЕНИЙ» ВЕКТОР РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Сучасна глобальна економіка характеризується численними кризами та дисбалансами ринкового механізму, що впливають на добробут населення, поглиблюють соціальні проблеми і в цілому загрожують соціальній стабільності. Зокрема, слід зазначити, що нинішня модель соціально-економічного розвитку

більшості країн призвела до загострення глобальних екологічних проблем, позначившись на забрудненні атмосфери, ґрунтів, вод, втраті лісів і спустошенні територій. Значною мірою це зумовлено забрудненням навколишнього природного середовища внаслідок провадження виробничої діяльності підприємствами гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості та паливно-енергетичного комплексу. Ці проблеми притаманні й Україні, про що свідчать цифри та факти. Так, на промислове виробництво припадає 58% забруднення повітря, 61% споживання електроенергії та понад 25% - первинних ресурсів. Енергоємність ВВП України в рази перевищує середню енергоємність ВВП розвинутих країн. Це обумовлює постійне відставання України у світових рейтингах конкурентоспроможності (у 2016 р. Україна займає 85 місце серед 138 країн) та якості життя (63 місце серед 133 країн).

Високий рівень енергоспоживання відносно до рівня ВВП є результатом відсутності інвестицій у модернізацію промисловості з часів розладу Радянського Союзу. Недостатнє впровадження енергоефективних технологій в Україні не тільки обмежує її конкурентоспроможність, а й є причиною негативного впливу на навколишнє середовище на місцевому та глобальному рівнях. Ситуація погіршується також за рахунок збільшення кількості випадків перевищення встановлених нормативів гранично допустимих викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами. Основними причинами цього є недотримання підприємствами режиму експлуатації пилогазоочисного обладнання, нездійснення заходів із зниження обсягу викидів забруднюючих речовин до встановлених нормативів, значне збільшення кількості транспортних засобів, зокрема тих, що вичерпали строк придатності. Щільність викидів від стаціонарних джерел забруднення у розрахунку на квадратний кілометр території країни складає 7,5 тонн шкідливих речовин, а на душу населення - 98 кг.

Єдиною альтернативою такому неефективному та небезпечному для суспільства розвитку є впровадження та розповсюдження моделі еколого-економічного розвитку промисловості, в якій би був забезпечений баланс між збільшенням обсягів виробництва та збереженням довкілля. Застосування такої моделі дозволило б:

- 1) прискорити структурну перебудову економіки;
- 2) стимулювати інвестиції в розвиток ресурсозберігаючих технологій;
- 3) зменшити кількість промислових відходів, розвивати технології переробки та утилізації відходів, а також технології замкнутого циклу;
- 4) розвивати екологічно ефективне виробництво енергії, включаючи використання відновлювальних джерел енергії та вторинних енергетичних ресурсів.

Отже, пріоритетом для української промисловості в умовах обмеженості та здорожчання ресурсів є зменшення залежності темпів зростання від споживання сировини та енергії та перехід до екологічного "зеленого" вектору розвитку.

ПОЛИНЮК Н.І., Львівський національний університет ім. Івана Франка

ФІНАНСОВА САМОСТІЙНІСТЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

З коштів місцевих бюджетів реалізується значна частка загальнодержавних програм, пов'язаних з розвитком галузей національного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються заходи з підвищення життєвого

рівня населення, створення нових робочих місць та інше. У сучасних умовах місцеві органи влади повинні забезпечувати комплексний розвиток території, пропорційність між реальним сектором економіки і сферою послуг на підвідомчій території. Це створить умови до подальшого розширення і зміцнення фінансової бази регіональних органів влади.

В сучасному демократичному суспільстві багаторівневі бюджетні системи виступають результатом пошуку балансу між самостійністю регіонів та необхідністю міжрегіонального фінансового вирівнювання. Зростання ролі місцевих органів влади в управлінні фінансовими ресурсами держави сприяє вирішенню проблем місцевих бюджетів України, а самостійність місцевих фінансів у реалізації соціального й економічного реформування є ключовим елементом розвитку країни. Зазначимо, що поряд із поняттям "фінансова незалежність" також можна зазначити й поняття "фінансова автономія" місцевих органів влади. Головною ознакою, так званої, фінансової автономії органів місцевого самоврядування є володіння та самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на ці органи. Такі фінансові ресурси необхідні місцевим властям для реалізації намічених цілей програм економічного та соціального розвитку території відповідно до обраних пріоритетів.

Варто зауважити, що під Фінансовою незалежністю необхідно розуміти місцеву незалежність від загальнодержавних органів влади щодо прийняття певних рішень із проблем місцевого самоврядування з забезпеченням їхнього вирішення за допомогою відповідних власних коштів.

Регіони з фінансовою автономією володіють правом розпоряджатись коштами регіону, що необхідні для виконання повноважень і функцій цих органів. Відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування фінансова незалежність органів місцевого самоврядування ґрунтується на таких важливих положеннях, як:

- 1) достатні власні фінансові ресурси;
- 2) право вільно розпоряджатися цими ресурсами у рамках власних повноважень;
- 3) певна частина цих доходів має надходити за рахунок місцевих податків та зборів [1].

Через те, що фінансова незалежність не породжує фінансову спроможність, держава повинна сприяти розвитку фінансової, матеріальної, економічної основи регіону та гарантувати органам місцевого самоврядування захист бюджетних прав та підтримку відповідно до програм розвитку.

В Україні один із фінансово-правових аспектів відносин держави і місцевого самоврядування полягає в тому, що держава гарантує право та реальну здатність територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення. У фінансовому та цивільному праві зміст цього зводиться до виконання свого обов'язку згідно принципів і відповідати за порушення ним своїх зобов'язань. Тобто такі елементи мають реалізовуватись у відносинах держави, а також місцевого самоврядування при розумінні їхньої автономності. В економічній науці виділяють такі показники фінансової незалежності:

- 1) автономії місцевих органів влади від державної влади, що показує обсяг функцій, які забезпечуються органами місцевого самоврядування самостійно, без втручання органів державної влади;
- 2) втручання державної влади у сферу діяльності місцевих органів влади, який характеризує обсяг завдань, що забезпечуються місцевими органами влади під

керівництвом державної влади;

3) рівня самостійності місцевих бюджетів з урахуванням переданих доходів;

4) реальної фінансової автономії місцевих органів влади, показує можливість її досягнення;

5) рівня податкової ініціативи місцевих органів влади, який з'ясовує частину доходів місцевого бюджету, що формується за рахунок місцевих податків та зборів, встановлених місцевими органами влади відповідно до діючого законодавства [2].

Недостатність фінансових ресурсів на локальному рівні приводить до того, що органи місцевого самоврядування намагаються покращити своє фінансове становище за рахунок невиконання чи несвоєчасного виконання зобов'язань перед державою. Часто місцеві органи самоврядування спрямовують зусилля місцевих фіскальних органів на справляння насамперед загальнодержавних податків, які повністю надходять до місцевих бюджетів, а не тих, які надходять до державного. Така ситуація веде до дискредитації місцевої влади і як наслідок державної влади загалом. Відомий український вчений Величко О. В. зазначає, що "фінансову незалежність місцевого самоврядування варто розглядати насамперед як економічний простір для діяльності в межах певної території на принципах економічної ефективності та економічної доцільності...".

Сьогодні ж в Україні вже відбулася низка позитивних зрушень щодо становлення самоврядування з правом та реальною можливістю територіальних органів управління самостійно вирішувати питання соціально-економічного розвитку на місцевому рівні.

Вирішення завдань зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування у середньостроковій перспективі передбачає подальше вдосконалення фінансового законодавства, що забезпечить цілісність, послідовність і стабільність фінансової політики у сфері місцевих фінансів.

Список літератури: 1. Європейська хартія про місцеве самоврядування від 15 жовт. 1985 р. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036. 2. *Меделецька М.В.* Фінансова самостійність й автономія органів місцевого самоврядування регіону//*Меделецька М.В./ Економічні науки.*–17 січня 2014., 3. *Ніколаєва О.М., Маглаперідзе А.С.* Місцеві фінанси: Навч. посібн. — К.: Центр учбової літератури. — 2013. — 354 с. 4. *Ставнича М.М., Собецька Ю.С.* Тенденції формування доходної частини місцевих бюджетів в умовах подолання кризових явищ/ Молодіжний економічний дайджест. — 2014. № 1 (1) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>

ЄЛІСЕЄВА Л.В., канд. екон. наук, доц. Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

БИК Т.В., студент, Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

МАНЮХІНА А.Ю., студент, Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН ДОВІРИ (НА ПРИКЛАДІ ДОВІРИ ДО БАНКІВ)

Економічна довіра є складним за своєю архітектурою явищем, оскільки характеризує рівень довіри між економічними суб'єктами у процесі господарської діяльності. Економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що

ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю прогнозувати, впливати на дії цього об'єкта тощо [1].

Метою наукової роботи є дослідження довіри до банківської системи.

Довіра клієнтів до банку і національної банківської системи має надзвичайне значення для їх розвитку, оскільки формується на підставі об'єктивного аналізу стану справ і суб'єктивного стереотипу. Обидві складові є взаємодоповнюючими, причому остання з часом набуває більшого значення. Основними шляхами створення й підтримки довіри до банківської системи є: 1) підтримка відповідних економічних показників діяльності банківської системи; 2) нагромадження позитивного клієнтського досвіду співпраці з банківською установою; 3) надання клієнту максимально можливих гарантій конфіденційності операцій з банківськими інститутами [2].

В. Беджет розглядає довіру як двосторонню рівність: з одного боку, банкіри повинні довіряти позичальникам, а вкладники – банкам. Ця «безпрецедентна» довіра означає, що банкірам необхідно вживати заходи щодо збереження впевненості населення в банківських інститутах, оскільки панічні настрої економічних суб'єктів є однією з основних причин втрати довіри до банківської системи [3].

Згідно із соціологічними опитуваннями 2015-2016 рр. більша половина населення висловлює недовіру до банків. Офіційна статистика НБУ теж свідчить про те, що рівень довіри до банків ще не повернувся до докризового рівня. Невисокий рівень довіри до банків і незначні темпи її відновлення зумовлюють негативні наслідки – недоотримання банками депозитів тощо.

Чинниками макрорівня, які знижують рівень довіри до банків, є: історична пам'ять (гіперінфляція 1992-1993 рр., неповернення вкладів Ощадбанком СРСР, девальвація гривні 1998 р., 2008 р.); макроекономічна нестабільність, політична криза, корумпованість судової системи тощо. Серед негативних факторів мікрорівня можна виділити недобросовісну конкуренцію банків, закритість банківського бізнесу, непрозора інформаційна політика банків, відсутність єдиних стандартів обслуговування клієнтів тощо.

Таким чином, довіра є ключем до соціально-економічної стабільності країни та банківської системи зокрема, адже значна кількість банківських процесів базується на довірі і блокується у випадку її відсутності. Довіра формується ззовні і всередині банківської системи. Високий рівень довіри дозволяє залучати більшу кількість депозитів, і як наслідок збільшити інвестиційну активність у країні, зменшити залежність від зовнішнього кредитування тощо.

Список літератури: 1. Дубина М. Місце економічної довіри у системі класифікації видів довіри / М. Дубина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. - 2015. - Вип. 31. - С. 204-214. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_31_24, 2. Степаненко А. І. Довіра до банків і засоби її забезпечення / А. І. Степаненко // Економіка та держава. - 2010. - № 12. - С. 202-205. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_12_64, 3. Турчин Л. Є. Теоретичні аспекти формування довіри до банківської системи / Л. Є. Турчин // Економіка та держава. - 2012. - № 12. - С. 90-92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2012_12_24

ДЕРГАЛЮК М.О., асп., НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

РОЗМАЇТТЯ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»

В сучасних умовах економічного розвитку України велике значення набуває прийняття стратегічних рішень, спрямованих на економічний розвиток країни,

ефективність виконання яких певним чином залежить від рівня їх розроблення та спрямованості. В цьому контексті важливого значення набуває прийняття стратегічних рішень на регіональному рівні. Але до цього часу відсутнє єдине визначення та тлумачення сутності поняття «регіон».

Взагалі налічується більше ніж 200 визначень поняття «регіон». Їх розмаїття пов'язано з тим, що поняття «регіон» трактується з історичної, географічної, політичної точки зору, а також з урахуванням економічних та структурних ознак. Це зумовило те, що використовуються два підходи щодо територіальних границь регіону. Одні дослідники [0, с. 153; 0, с. 5; 0, с. 29; 0; 0, с. 26] вважають, що регіон не співпадає з територіально-адміністративними границями, обґрунтовуючи таке твердження географічними та етнографічними особливостями, розвитком соціальної інфраструктури, природно-ресурсною спеціалізацією, спрямованістю виробничих сил тощо.

Інші науковці [0, с. 18; 0; 0; 0, с. 169; 0, с. 112; 0], думку яких ми поділяємо, визначають регіон, як територіальне утворення, що має визначений адміністративний кордон. Це також відповідає тлумаченню поняття «регіон» Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів», в якому визначено, що «регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя» [0, с. 1].

Отже, визначення сутності поняття «регіон», на наш погляд, як територіального утворення з чітко окресленим адміністративним кордоном, що має місцевий орган управління цією територією, дає можливість розглядати його як соціально-економічну просторову цілісність із внутрішніми та зовнішніми зв'язками та взаємопов'язаними складовими елементами, де відбувається відтворення соціальних та економічних процесів забезпечення життєдіяльності населення.

Таке трактування сутності поняття «регіон» дає можливість розглядати його як певну адміністративну територію, що має господарську єдність та цілісність та враховувати специфічні риси притаманні конкретному регіону з урахуванням наявного регіонального потенціалу та ресурсів.

Список літератури: 1. Аношкина Е. Л. Регионотворение: институционально-экономические основы : [Текст] / Е. Л. Аношкина / Монография. – М. : Академичний проект Гаудеамус, 2006. – 304 с. 2. Кожурин Ф. Д. Совершенствование регионального управления : [Текст] / Ф. Д. Кожурин / – М.: Знание, 1990. – 64 с. 3. Некрасов Н. Н. Региональная экономика : [Текст] / Н. Н. Некрасов/ – М. : Экономика, 1978. – 382 с. 4. Тульчинська С. О. Підходи до визначення поняття «регіон» в сучасних умовах / С. О. Тульчинська // Електронне наукове фахове видання Ефективна економіка. – № 6. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1201> 5. Семенов В. Ф. Міжрегіональні диспропорції та регіональне зростання : [Текст] / В. Ф. Семенов, О. Л. Михайлюк, В. Д. Олійник : монограф. за ред. В. Ф. Семена. – Одеса: Атлант, 2011. – 150 с. 6. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку : [Текст] / П. Т. Бубенко / Монографія : – Х. : НТУ «ХПІ», 2002. – 316 с. 7. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005р. № 2850-IV / ВВР України, 2005. - № 51 ст. 548 / остання редакція від 02.12.2012 р. 8. Долішній М. І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів: [Текст] / М. І. Долішній, П. Ю. Беленський, Н. І. Гомольська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : Монографія. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2006 – 248 с. 9. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : [Текст] / А. Н. Тищенко, И. А. Кизим, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба / Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с. 10. Малиновський В. Я. Концептуалізація поняття «регіон» : [Текст] / В. Я. Малиновський // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. - №4. – С. 163-170. 11. Войтик О. Теоретичні засади забезпечення регіонального розвитку в системі державного управління : [Текст] / О. Войтик // Збірник наукових праць. “Ефективність державного управління” – 2015. – Вип. 44. – С. 111-117. 12. Маниліч М. І. Трансформація регіонального економічного механізму : [Текст] М. І. Маниліч / монографія : – Чернівці : Книги – ХХІ, 2004. – 164 с.

КАШПЕРСЬКА О.В., викл. каф. фінансів, обліку та аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
АЦИГЕЙДА Т.О., студент, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ЗВЕДЕНИЙ БЮДЖЕТ УКРАЇНИ: АНАЛІТИЧНИЙ ПОГЛЯД

Основою державного регулювання економічним і соціальним розвитком країни є її зведений бюджет – сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи країни.

Проаналізувавши доходи Зведеного бюджету України за 2007-2015 роки, спостерігається стійка тенденція їхнього зростання (рис. 1).



Джерело: складено автором за даними [1-9]

Рис. 1 - Тенденція зміни доходів зведеного бюджету та ВВП України за 2007-2015 рр.

Доходи зведеного бюджету узагальнюють показники доходної частини державного та місцевих бюджетів, які входять до бюджетної системи України.

Аналіз складу, структури та динаміки доходів зведеного бюджету за 2011-2015 рр. проведений в табл. 1.

Таблиця 1 - Аналіз структури доходів Зведеного бюджету України за 2011-2015 рр.

№ з/п	Показник	Роки	2011	2012	2013	2014	2015
1	Зведений бюджет, млн. грн.		398 554	445 525	442 789	456 067	652 031
	темп приросту, %		26,7	11,8	-0,61	3,0	43,0
2	Державний бюджет, млн. грн.		311 898	344 711	337 618	354 966	531 551
	у % до зведеного бюджету		78,3	77,4	76,2	77,8	81,5
	темп приросту, %		33,3	10,5	-2,1	5,1	49,7
3	Місцеві бюджети, млн. грн.		86 656	100 814	105 171	101 101	120 480
	у % до зведеного бюджету		21,7	22,6	23,8	22,2	18,5
	темп приросту, %		7,6	16,3	4,3	-3,9	19,2

Джерело: складено автором за даними [1-2, 5-9]

Отже, за 2015 рік до зведеного бюджету було акумульовано 652 031 млн. грн. Протягом чотирьох з п'яти років досліджуваного періоду відмічається приріст доходів: найбільшим приріст доходів був у 2015 році – 43,0%. Лише у 2013 році доходи зведеного бюджету зменшились на 0,61% проти минулого року. У структурі зведеного бюджету переважають доходи державного бюджету: від 76,2% – у 2016 році до 81,5% – у 2015 році.

Список літератури: 1. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2014 рік. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=257806>. 2. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2015 рік. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=311513>. 3. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2008 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147445>. 4. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2009 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147461>. 5. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147457>. 6. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2011 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147453>. 7. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2012 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>. 8. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2013 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>. 9. Звіт про виконання Зведеного бюджету України станом на 1 січня 2014 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666&documentList_stind=213.

КУЗЬМЕНКО Л.В., канд. техн. наук, доц. каф. ЕАтаО, НТУ «ХП»

ШАПРАН О.Є., канд. екон. наук, доц. каф. ЕіМ, НТУ «ХП»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Самостійний шлях розвитку вітчизняної економіки характеризується як невпинний процес переходу від індустріального суспільства з відносно високим рівнем промислового виробництва та суспільного життя до такого, якому властивий більш низький рівень економічного потенціалу та стандартів життя переважної частини суспільства. Тобто протягом останніх 25-ти років залишається актуальною проблема подолання кризового стану економіки України. Про це свідчить ряд фактів:

1) за період 1991-2014 рр. Україна, згідно [1], досягла найбільшого рівня падіння ВВП – 35%. По цьому показнику вона випередила Молдову (-29%), Грузію (-15,4%), Зімбабве (-2,3%) і Центральноафриканську Республіку (-0,94%). ВВП інших країн зріс: від мінімального приросту в Барбадосі (8,9%) і Таджикистані (10,6%) до максимального – в Китаї (в 10 разів) і Екваторіальній Гвінеї (в 61 раз). Середній темп приросту світового ВВП за цей період становив 87,7%;

2) змінився кількісний та якісний характер ВВП. Зменшилися до критичного рівня або зникли зовсім галузі, що визначають технічний прогрес та рівень розвитку економіки в цілому: верстатобудування, точне машинобудування, приладобудування, електроніка, космічна техніка тощо. Основну долю експорту складає сировина, зерно та метал. Це характеризує Україну як аграрно-сировинний придаток розвинутих країн світу;

3) стан основних засобів виробництва в більшості галузей економіки – критичний, тобто рівень його зносу досяг межі безповоротності процесу відтворення;

4) рівень життя переважної частини суспільства – один з найнижчих у світі;

5) відсутня можливість, враховуючи пп.3, 4, не тільки розширеного, а навіть простого відтворення продуктивних сил;

6) панування приватної олігархічної форми власності над іншими, як відмічено в роботі [2], служить основою для розквіту корупції, тіньової економіки та загрозою втрати державності.

Враховуючи те, що нинішній період розвитку світового співтовариства характеризується як епоха глобалізації та постіндустріально-економічної формації (постіндустріалізації), можна очікувати, що відмічені вище негативні явища суспільного розвитку України будуть посилюватися, при певних умовах. Підґрунтям для таких суджень можуть служити наступні тенденції.

1) Негативна сторона процесу глобалізації загострює конкурентну боротьбу в міжнародному розподілі праці, вимагає від кожної держави колосальних зусиль, щоб зберегти своє місце в світовій економіці. Для забезпечення конкурентоспроможності економіка кожної країни (окрім супердержав) повинна бути диференційованою, структурованою та спеціалізованою, тобто розвивати ті галузі, які забезпечують їй унікальність та, як наслідок, значні конкурентні переваги протягом тривалого періоду. Україна ж втратила можливості вчасної реструктуризації економіки, розвитку своїх пріоритетних галузей та інтеграції до світової економіки.

2) Ще більш вагомим чинником процесу глобалізації, є зростаючий вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на економічний стан окремо взятих країн, перш за все тих, що намагаються стати на самостійний шлях розвитку. Для України протистояння експансії ТНК є ще більш складною проблемою ніж інтеграція в світову економіку, тому що цей виклик часто не під силу навіть сильно розвинутим країнам та супердержавам. На перший погляд, експансія ТНК сприяє економічному розвитку відстаючих країн, створюючи нові робочі місця. Але діючи у власних інтересах, вона посилює диспропорції та протиріччя у розвитку цих країн, розміщуючи на їх території, частіш за все, екологічно шкідливе, трудомістке та складальне виробництво або виробництво продукції з низьким ступенем переробки, тим самим посилюючи їх економічну залежність. При цьому, як правило, самі підприємства і продукція, яку вони випускають, належать зарубіжним інвесторам. Отже для того щоб мінімізувати негативний вплив експансії ТНК на національні інтереси України необхідно розробити механізми поєднання відкритості економіки та протекціоністського захисту вітчизняних виробників. На жаль, на сьогодні в Україні вони відсутні.

3) Сьогодні розвиток передових країн світу йде по шляху постіндустріалізації, який базується на вже досягнутому високому рівні продуктивних сил та направлений на заміну технологічних укладів за рахунок всебічного втілення інновацій в організаційні та технологічні процеси різних галузей людської діяльності. Характерною особливістю постіндустріального суспільства є пріоритет людини, її знань і здібностей створювати інтелектуальні продукти. А це, в свою чергу, обумовлює взаємозв'язок гармонійного розвитку суспільства та рівня інноваційного потенціалу створеної ним економіки, що забезпечує конкурентоспроможність економіки окремо взятої країни, відповідно.

Таким чином, ми розглянули основні проблеми та перспективи розвитку економіки України, на базі порівняльного аналізу тенденцій розвитку вітчизняної та світової економіки, відмітили найбільш важливі фактори впливу зовнішнього середовища при цьому. Для більш повного розуміння досліджуваної проблеми необхідно в подальшому виконати аналіз впливу внутрішніх факторів на економіку

України як окремо, так і сумісно із зовнішніми факторами.

Список літератури: 1. *Сергій Кораблін* Велика депресія. Україна. «Дзеркало тижня. Україна» №30, 21 серпня 2015. Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/velika-depresiya-ukrayina-.html>. 2. *Кузьменко Л.В.* Відтворення основних форм власності – необхідна умова створення сучасної держави Україна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ»: збірник наукових праць, тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків: НТУ «ХПІ», 2015. – №25(1134) – С. 47-51.

ОСАДЧУК Ю.М., викл. каф. фінансів, обліку і аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
МАРТИНКОВА Г.М., студент, Хмельницький кооперативний торговельно - економічний інститут

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗА 2011-2015 РР.

Важливе місце у бюджетному процесі відіграє казначейська система виконання Державного бюджету України, оскільки на базі звітності органів Державної казначейської служби можна робити висновки про досягнення чи недосагнення запланованих показників. Розглянемо основні напрями використання коштів державного бюджету України протягом 2011-2015 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 - Виконання державного бюджету України за видатками в розрізі функціональної класифікації у 2011-2015 рр., млн. грн. [1]

з/п	Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту 2015/2011	
							абсолют-ний	віднос-ний
	Всього видатків	238584,4	271221,9	287607,7	299616,8	402931,4	164347,0	68,9
у тому числі:								
1	Загальнодержавні функції	39996,6	44010,7	50101,1	65825,8	103116,3	63119,7	157,8
2	Оборона	13241,1	14485,7	14843,0	27363,4	52005,2	38764,1	292,8
3	Громадський порядок, безпека та судова влада	32415,3	36469,8	39190,9	44619,0	54643,4	22228,1	68,6
4	Економічна діяльність	44771,6	49396,0	41299,2	34410,7	37135,4	-7636,2	-17,1
5	Охорона навколишнього природного середовища	3008,4	4135,4	4595,0	2597,0	4053,0	1044,6	34,7
6	Житлово-комунальне господарство	324,2	379,6	96,9	111,5	21,5	-302,7	-93,4
7	Охорона здоров'я	10223,9	11358,5	12879,3	10580,8	11450,4	1226,5	12,0
8	Духовний і фізичний розвиток	3830,4	5488,5	5111,9	4872,4	6619,2	2788,8	72,8
9	Освіта	27 232,7	30243,2	30943,1	28677,9	30185,7	2953,0	10,8
10	Соціальний захист та соціальне забезпечення	63540,2	75254,4	88547,3	80558,2	103700,9	40160,7	63,2

Як видно із таблиці 1, в 2015 році загальний розмір видатків Державного бюджету України номінально становив 402 931,4 млн. грн., що на 68,9 % перевищує їх розмір у 2011 році. Якщо враховувати темп інфляції в країні за 2015 рік, то можна

стверджувати, що реального зростання видаткової частини бюджету не відбулося.

Найбільш стрімкими темпами спостерігається зростання видатків на виконання загальнодержавних функцій та оборону, що пояснюється фінансово-політичною нестабільністю в державі та проведенням АТО у Донецькій та Луганській областях. В 2015 році видатки на виконання загальнодержавних функцій становили 103 116,3 млн. грн., що на 157,8 % перевищує їх розмір у 2011 році, в основному за рахунок збільшення витрат на обслуговування державного боргу за зазначений період; видатки на оборону за досліджуваний період збільшилися на 292,8%, що спричинене проведенням антитерористичної операції на Сході країни.

Викликає занепокоєння зменшення видаткової частини щодо житлово-комунального господарства. Так, у 2015 році розмір видатків на соціальний захист становив 21,5 млн. грн., що на 93,4 % менше аналогічного показника у 2011 році. Лише у 2011-2012 роках, коли відбувалася реалізація масштабних інфраструктурних проектів для проведення Євро-2012, фінансування житлово-комунального господарства знаходилося на рівні близько 400,0 млн. грн. Такий тренд змін пояснюється як залишковим принципом фінансування цього напрямку діяльності держави, так і скороченням обсягів будівництва житла за кошти державного бюджету, підвищенням тарифів на комунальні послуги для збільшення частки їх покриття за рахунок коштів споживачів, запровадженням принципу державно-приватного партнерства щодо надання послуг у сфері ЖКГ [2].

Отже, за час розбудови незалежної України відбулися суттєві зміни у бюджетних пріоритетах держави. Сьогодні можна констатувати, що структура видатків Державного бюджету України за функціональною класифікацією відповідає загальноєвропейським тенденціям і відображає внутрішню трансформацію сутності та призначення держави загального добробуту.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>. 2. Мегларідзе А.С. Фінанси: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2013. – 420 с. 3. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України: навчальний посібник. – К.: НІОС, 2010. - 396 с.

ОБОЛЕНЦЕВА Л.В., канд. екон. наук, доц., Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ДЕЙНЕГА К.Б., студент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

КОЛБУН Ю.В., студент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

МІСЦЕ І РОЛЬ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

Про красу, різноманітність ландшафтів і мальовничість української природи відомо всім жителям країни і зарубіжжя. Туристи з багатьох міст, містечок і, навіть, інших країн приїжджають до різноманітних сіл і поселень, щоб насолодитися сільською місцевістю, отримати так необхідний відпочинок від галасливих мегаполісів і міської метушні. В наш час, за цивілізацію і всі її блага люди платять найдорожчим – своїм здоров'ям. Зважаючи на соціально-економічну ситуацію, що нині має місце в країні, саме сільський зелений туризм є одним з найбільш

перспективних і доступних видів відпочинку в Україні.

А тому, впродовж останніх років сільський зелений туризм в Україні почав розвиватися швидкими темпами. Він надає можливість поглянути на сільське життя іншими очима. Адже, сільський зелений туризм містить культурно-пізнавальні елементи, долучає до українських традицій, культури, промислів і ремесел. Численні потоки туристів приїждять до дестинації, щоб пожити в затишних садибах, порибалити, сходити на полювання, навчитися їздити на коні, відточити майстерність виготовляти горщики з глини і додати трохи екзотики в свій відпочинок - подоїти корову, крім того, міські жителі люблять брати участь в різних обрядах і гуляннях.

Виділяють такі базові компоненти сільського зеленого туризму, які виступають факторами-мотиваторами для відвідання того чи іншого сільського туристичного простору [1, с. 89]:

- 1) Сільська місцевість (річки, озера, ліси, гори, пейзажі).
- 2) Сільська спадщина (архітектура, церкви, замки, традиції, обряди).
- 3) Сільський побут (їжа, музика, ремесла, свята, події, сільське господарство).
- 4) Сільська діяльність (риболовля, полювання, збір грибів, верхова їзда, прогулянки).

Існує ряд факторів, які сприяють та стимулюють розвиток сільського зеленого туризму:

Попит населення урбанізованих міст. Люди, які мешкають у великих містах, мають особливу потребу у відпочинку в екологічних місцевостях, що значно пов'язано з великою кількістю техногенних впливів у місті.

Багата історико-культурна спадщина, високий туристично-рекреаційний потенціал та наявний вільний приватний житловий фонд.

Наявність вільних трудових ресурсів. Рівень безробіття в сільській місцевості – надзвичайно високий, адже більшість мешканців працездатного віку не мають постійної роботи, воно не зайняте або лише частково зайняте у власних селянських господарствах. Тому розвиток сільського зеленого туризму означатиме розширення сфери зайнятості місцевого населення та надасть йому можливість вирішувати ряд соціальних проблем.

Важливо зазначити, що розвиток сільського зеленого туризму не потребує значних інвестицій.

Для жителів сільської місцевості зелений туризм надає можливість зайнятися малим підприємництвом, і таким чином відбувається зростання економіки аграрних районів країни і зайнятості населення. Сільське населення має змогу отримувати доходи від: надання послуг розміщення; проведення екскурсій; облаштування туристичних маршрутів; послуг транспортного обслуговування; реалізації екологічно чистої продукції; реалізації товарів місцевого промислу.

Але, в той же час, існує чимала кількість негативних факторів, які заважають розвитку сільського зеленого туризму:

Нестабільність політичної та законодавчої бази. Це є головною перешкодою, оскільки неврегульоване законодавство та відсутність відповідної нормативно-правової бази, невпровадження сертифікації і стандартизації послуг і системи добровільної категоризації сільських садиб значно гальмують розвиток сільського зеленого туризму.

Низький рівень кадрового забезпечення. Практично не існує консультаційних

центрів, які допомагають в організації та веденні туристичного бізнесу в галузі сільського зеленого туризму. Варто пам'ятати, що послуги сільського зеленого туризму, в основному, надають особи без спеціальної освіти з туризму, маючи зовсім інший фах – сільськогосподарські працівники, вчителі, працівники сфери послуг тощо.

Неефективна система маркетингу. В результаті того, що селянин-господар не має належного доступу до ринку туристичних послуг, через слабо розвинену інфраструктуру зв'язку в сільські місцевості, складається ситуація, яка призводить до того, що він не може орієнтуватися на попит туристів та забезпечувати його.

Таким чином, підсумовуючи проведене дослідження можна стверджувати, що в країні, багатій на туристично-рекреаційні ресурси, розвиток сільського зеленого туризму сприятиме покращенню благоустрою села, стимулюватиме розвиток інфраструктури, у тому числі соціальної, дасть змогу поліпшити соціально-демографічну ситуацію в сільській місцевості. Більше того, організація сільського зеленого туризму дозволить зберегти природу завдяки зменшенню антропогенного впливу та закласти основи формування екологічної свідомості селян і відпочиваючих.

Список літератури: 1. Сердюкова О.М. Сутність сільського зеленого туризму / О.М. Сердюкова // Економіка та держава. - №3. – 2014. – С. 87-90. 2.

ПАСТЕР Ю.О., студент, м. Чернівці, ЧТЕІ КНТЕУ

Наук. кер.: **МОСКАЛЬОВ М.А.**, канд. політ. наук, м. Чернівці, ЧТЕІ КНТЕУ

ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІН В КОМУНІКАТИВНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Комунікації в організації є невід'ємною частиною діяльності керівника, оскільки за допомогою комунікацій він одержує всю необхідну інформацію для прийняття рішень, підтримує ділові контакти з партнерами. Якщо усунути комунікацію, то діяльність організації не буде керованою і це призведе до хаосу.

Проблематика комунікацій досліджувалась вченими у минулому і є актуальною по сьогоднішній день. Проте протягом певних проміжків часу формувались різні думки про значення комунікацій в організації.

Вчені різних часів за допомогою моделей комунікацій намагались проаналізувати особливості процесу комунікації і отримати інструмент для прогнозування комунікаційних процесів. Проте через появу і швидке розповсюдження нових засобів і форм передачі інформації появляються нові моделі, які враховують нові властивості та особливості комунікації міжнародного суспільства [2].

Порівнюючи принципи побудови комунікацій в усіх школах управління, можна зробити висновок, що мета комунікацій, їх значимість та проблеми були різними. Наприклад, у концепції основоположника «школи наукового управління» Тейлора організація розглядається як суто формальна структура. Значимість комунікацій відносно невелика. Важливими були комунікації вертикальних потоків від керівника до співробітників і назад. Представники «школи соціальних систем» досліджували не лише формальну організацію, а й неформальну. Вони вважали, що комунікації - це те, без чого не може існувати система, те, що забезпечує взаємозв'язки [1].

Сучасний комунікаційний менеджмент використовує технології і інструменти синергетичний ефект яких дозволяє досягти ефективного кінцевого результату

функціонування організації. До таких технологій і інструментів відносяться: зв'язки з громадськістю; зв'язки з акціонерами, інвесторами і партнерами; брендінг; формування іміджу і управління репутацією; зв'язки із засобами масової інформації; програма просування [3].

Роль сучасного комунікаційного менеджменту полягає в інформаційному забезпеченні здійснення всіх видів менеджменту, оскільки інформація є головним ресурсом менеджменту. Без інформації процес управління є неможливим. Саме через інформаційні можливості та комунікаційну сферу забезпечується доступ одержання інформації про ситуацію, яка склалася на ринку: активність конкурентів, зв'язки між різними організаціями, вподобання споживачів та ін. [5]. Тому, важливого значення набувають інформаційні технології (ІТ), які розглядаються як сукупність методів, виробничих процесів та програмно-технічних засобів, які об'єднані між собою з метою збирання, обробки, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів. Інформаційно-комунікаційні технології складаються з ІТ та телекомунікацій, медіа-трансляцій, усіх видів обробки аудіо і відео, передачі, мережових функцій управління та моніторингу. Масове використання інформаційно-комунікаційних технологій впливає на показники конкурентоспроможності організації. Ефективним є використання таких новітніх технологій, як електронний документообіг, системи моніторингу, хмарні технології, веб-ресурси для взаємодії з партнерами, клієнтами, постачальниками та ін. [4].

Отже, у зв'язку з розвитком інформатизації, роль комунікацій в організації значно зростає. Комунікація є внутрішнім елементом для забезпечення розвитку організації і стратегічним ресурсом управління. Неефективні комунікації стають причиною виникнення проблем. Щоб цьому запобігти менеджер повинен обирати такий метод комунікації та комунікаційний канал, що дозволять забезпечити найефективніший та найбезпечніший обмін інформацією в конкретних управлінських ситуаціях.

Список літератури: 1. Комунікації в контексті еволюції теорії менеджменту [Електронний ресурс] / . – Режим доступу: http://econom-chnu.at.ua/publ/komunikacijnij_menedzhment/tema_2_komunikaciji_v_konteksti_evoljuciji_teoriji_menedzhmentu/2-1-0-17, 2. Моделі комунікацій [Електронний ресурс] / . – Режим доступу: http://studopedia.info/5-179_76.html, 3. Прус Л.Р. Комунікаційний менеджмент [Електронний ресурс] / Л.Р. Прус . – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_1/zmist.files/_09.pdf, 4. Сек Л. ІТ в державному управлінні: як швидко і ефективно підвищити конкурентоспроможність України [Електронний ресурс] / Л. Сек . – Режим доступу: <http://iquestion.com/ua/blog-kompaniji/item/527-it-v-derzhavnomu-upravlinni-iak-shvydko-i-efektyvno-pidvyshchyty-konkurentospromozh-nist-ukrainy.html>, 5. Швидка О.Б. Еволюція комунікаційного середовища як чинник розвитку інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / О.Б. Швидка . – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/vkhdk/2010_29/V29-2-01.pdf

САВЧЕНКО Д.І., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЦИГАНАШ М.М., студент, Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТРАНСКОРДОННИЙ ЕФЕКТ, ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Транскордонний ефект проявляється і може мати значний вплив в прикордонних регіонах, які відіграють, з одного боку роль комунікації у міжнародному співробітництві, а з іншого, знаходяться у віддаленості від центру.

Вплив транскордонного ефекту на соціально-економічний розвиток внаслідок співробітництва між прикордонними регіонами можна обумовити такими факторами:

- 1) сучасні економічні зв'язки територій з обох сторін кордону тісніші, ніж з іншими регіонами країни;
- 2) рівень соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів значною мірою залежить від рівня розвитку суміжних територій.

Саме тому, на нашу думку, є важливим дослідження транскордонного ефекту, який може здійснювати значний вплив на соціально-економічні показники прикордонних регіонів, що здійснюють співробітництво[1].

Ми вважаємо, що дослідження транскордонного ефекту співробітництва прикордонних регіонів є актуальним завданням сьогодення, оскільки:

- 1) через державні кордони полегшуються контакти між регіонами, муніципалітетами та установами, і, таким чином створюються основи для цільової взаємодії, що посилює транскордонний ефект співпраці. А це допоможе подолати відсутність інформації про сусідів, їх громад, менталітет і культуру;
- 2) через транскордонні заходи і проекти забезпечуються зв'язок і взаємне розуміння по обидва боки кордону та поширюється інформація на все більш широке коло населення. Реалізація спільних культурних, освітніх, соціальних та інших проектів, набуття позитивного досвіду в цій сфері;
- 3) забезпечується істотний внесок у вирішення повсякденних проблем на місцевому і регіональному рівнях, особливо на зовнішніх кордонах ЄС та СНД;
- 4) підвищується конкурентоспроможність економіки в прикордонних районах, відбувається реалізація спільних підприємницьких проектів;
- 5) зростає імідж прикордонних регіонів, щоб ті мали можливість на високому професійному рівні брати участь у міжнародних заходах і таким чином представляти інтереси місцевих громад;
- 6) через наближення кордонів Європейського Союзу безпосередньо до України вивчення транскордонного ефекту дає можливість адаптувати національну економіку до нових умов господарювання та долучитися до європейських економічних процесів. А також дає можливість використовувати ресурси Європейського Союзу, призначені для розвитку транскордонного співробітництва, для вирішення нагальних проблем місцевих громад.

Реалізація зовнішньополітичного курсу України на інтеграцію до європейських структур «потребує вироблення та реалізації такої моделі взаємовідносин з прикордонними регіонами й стратегічного управління ними, що відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових підходів співпраці у форматі «центр-регіони», загальновизнаній практиці внутрішнього міжрегіонального співробітництва та транскордонної співпраці регіонів» [2]. Тому необхідною передумовою є вивчення транскордонного ефекту співробітництва, що здійснює вплив на соціально-економічні процеси і рівні міжрегіональної диференціації.

Список літератури: 1. Єпіфанова Є.Ю. Ефекти інноваційної діяльності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Є.Ю. Єпіфанова // Вісник ОНУ ім. О.О.Мечникова. - Т. 18. Вип. 3/1. - 2013. - Режим доступу : http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/3_6.pdf. 2. Левчук В.Ю. Поняття та сутність транскордонного ефекту / Т.В. Божидарнік, В.Ю. Левчук // Матеріали міжнародної научної конференції «Развитие экономической составляющей трансграничного сотрудничества». - Брест, 2014. - С. 11-13.

БЕЗБАР'ЄРНИЙ ТУРИЗМ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Туризм – це галузь економіки, яка постійно удосконалюється та поповнюється новими інструментами задля задоволення суспільних благ. Щороку держава отримує нові виклики, серед яких й необхідність соціалізації різних груп населення, які мають фізичні, психологічні, міжкультурні, мовні або релігійні перепони, що заважають їм на рівні з іншими отримувати стандартизовані послуги. Інструментом вирішення зазначеної проблематики є «безбар'єрний туризм».

Всесвітня туристична організація ООН виокремлює дане поняття як доступний туризм (англ. *accessible tourism*) і визначає його пріоритетним, а також розробляє рекомендації щодо реалізації проєктів у створенні відповідної інфраструктури. В Україні, зважаючи на особливості української мови виникла певна колізія, адже в суспільстві фразу «доступний туризм» сприймають як туризм, що доступний в ціновому еквіваленті, а не в фактичному. Тому більш коректним буде використовувати назву «безбар'єрний туризм».

Під «безбар'єрним туризмом» слід розуміти комплекс заходів, які роблять різні види туризму універсальними та доступними для всіх туристів із врахуванням особливих потреб кожної із категорій.

До безбар'єрного туризму можна віднести туризм для осіб з обмеженими можливостями, туризм для пенсіонерів, туризм для вагітних, інклюзивний туризм тощо. Кожен із цих видів туризму потребує державної або державно-приватної підтримки.

За даними ВООЗ понад 10% населення світу має інвалідність і тому, потребує особливої підтримки з боку міжнародної спільноти, держав та бізнесу. Організація Об'єднаних Націй оголосила 2017 рік Міжнародним роком сталого розвитку туризму, що в свою чергу свідчить про стратегічне значення туризму у вирішенні глобальних проблем людства.

В країнах Європейського союзу питаннями безбар'єрного туризму займається Європейська комісія та ENAT (European Network for Accessible Tourism), які в свою чергу здійснюють фінансову, організаційну та науково-технічну підтримку даного виду туризму.

В Україні, нажаль, безбар'єрний туризм не має широкої державної підтримки й виявляється в локальних ініціативах небайдужого населення, і в основному трактується як туризм для осіб з обмеженими можливостями, а саме осіб з інвалідністю (в основному обмежується «колясочниками»). Де-факто, більшість туристичних об'єктів не пристосовані для людей із вадами слуху, зору, опорно-рухового апарату, не враховують ріст відвідувачів тощо.

В проєкті Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016-2020 роки передбачено забезпечення доступності об'єктів туристичної інфраструктури в Україні для осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України та Технічний комітет із стандартизації ТК 118 ведуться роботи із імплементації міжнародних стандартів в Україні з метою унормування вимог до туристичних об'єктів, а саме ISO 170149:2013 (*Accessible design – Application of braille on signage, equipment and appliances*) та ISO 23599:2012 (*Assistive products for blind and vision-impaired persons – Tactile walking surface indicators*).

Таким чином, безбар'єрний туризм є новим видом туризму, який буде набувати

все більшої популярності в світі, слугуватиме механізмом соціалізації суспільства й приносить доходи бізнесу. В Україні за умов державної підтримки він може стати як повноцінним видом реабілітації хворих (у т.ч. учасників бойових дій), а також економічно привабливим видом туристичної діяльності за рахунок розвитку програм державно-приватного партнерства.

ЧОРНОКОНЬ С.М., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Наук. кер.: **ЮРЧИК І.Б.**, ст. викл., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах нестабільної економіки відбувається переосмислення принципів і способів регулювання державою економіки. До числа основних напрямків регуляторного впливу держави на економічну систему належить фіскальна (бюджетно-податкова) політика, яка є важливим інструментом в державному регулюванні діяльності підприємств та соціально-економічного розвитку України в цілому.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво не інфляційного ВВП шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому.

Згадану проблематику досліджує чимало вітчизняних та зарубіжних вчених: В.Ревун, Т. Єфименко, О. Музиченко, О.Мельник, В. Андрущенко, О. Василик, Т. Єфименко, П. Мельник, А.Соколовська, А. Крисоватий та інші. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо реформування податкової політики України вимагають досліджень і наукових розробок.

Серед засобів фіскальної політики основним, найбільш універсальним та дієвим фінансовим інструментом виступають податки. Податки – це обов'язкові платежі (примусові), стягувані державою та місцевою владою з фізичних та юридичних осіб. Це пояснюється тим, що на відміну від решти інструментів, вони носять практично всеосяжний характер – зачіпають майже усіх юридичних осіб та практично все дієздатне населення. Податки встановлюють рівень державної централізації ВВП, який на даний час коливається в різних країнах в межах 30-50%, та пропорції розподілу й перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб. В сучасних умовах податки виступають основним методом формування доходів держави. Так, їх питома вага в доходах бюджету сягає 90-95%. Це надійні, стабільні й регулярні надходження, що обумовило їх широке застосування.

Податкова система – сукупність податкових зборів та платежів, що законодавчо закріплені в даній державі; принципів, форм та методів їх визначення, зміни або скасування.

Податкова політика України характеризується нестабільністю, частими змінами і доповненнями податкового законодавства, зміною ставок податків, баз оподаткування, податкових пільг, що призводить до посилення фіскального характеру оподаткування та до збільшення дефіциту державного бюджету.

За даними Міністерства фінансів, 20 вересня 2016 року обговорено

законопроект щодо удосконалення податкової системи з групою громадських експертів Реанімаційного Пакету Реформ, до складу якої входять провідні незалежні дослідницькі центри та громадські організації. Головна мета змін - усунути ті перепони, які заважають підприємцям нормально працювати та розвиватися. Зокрема, спрощено адміністрування, що зменшує витрати грошей та часу для бізнесу.

Експерти виявили такі недоліки в податковій системі України:

- 1) Складність сплати податків;
- 2) Відсутність відповідальності держави за несвоєчасне повернення переплат;
- 3) Надмірний тиск з боку ДФС на бізнес;
- 4) Невизначеність з порядком розрахунку податків на прибуток виробниками сільськогосподарської продукції, які обрали річний податковий період;
- 5) Дублювання суми доходів або витрат, що враховані при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток до 1 січня 2015 р.;
- 6) Податкове законодавство є стримуючим фактором при проведенні реорганізації;
- 7) Використання операцій з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток, або які звільнені від сплати такого податку з метою ухилення від оподаткування та мінімізації податкових зобов'язань;
- 8) Зростання податкового боргу через неплатоспроможність фізичних осіб, які отримали кредити на придбання житла (іпотечні кредити) [1].

Проте, за даними мінфіну, прийнятий законопроект обіцяє вирішити ці проблеми.

Хоча система оподаткування України не в найкращому стані, та все ж протягом декількох років можна прослідкувати наступну динаміку: у рейтингу загального податкового навантаження Україна посіла 152-ге місце серед 183 країн із показником 57,1 % сукупної податкової ставки, в середньому в світі цей показник на 2012 рік склав 44,8 %. В 2016 році показник сукупної податкової ставки у світі становить 40.8%, в Україні – 52.1% (9.0% припадає на ставку податку на прибуток, 43.2% - ставка податку на працю) [2].

Варто зауважити, що в 2013 році Україна посідала 165 (з 194) місце в рейтингу Doing Business – 2012 по кількості податків (28 видів).

В 2016 році показник сукупної податкової ставки у світі становить 40.8%, в Україні – 52.1%, США – 43.9 %, Центральна Азія і Західна Європа – 35.2%.

Отже, податкова система України не досконала, а тому потребує перетворень. Для того щоб змінити стан податкової системи необхідні структурні зрушення в даній сфері. Основними напрямками вдосконалення податкової системи є: визначення співвідношень в оподаткуванні між прямими і непрямими податками; сферами виробництва та споживання; окремими чинниками виробництва; доходами юридичних та фізичних осіб; необхідністю та доцільністю диференціації податкових ставок, використання податкових пільг; зменшення ставки ПДВ; зміцнення податкового законодавства; запровадження податкового кодексу.

Список літератури: 1. Законопроект Мінфіну щодо удосконалення податкової системи [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів – Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/hromadski-eksperty-reanimatsiynoho-paketu-reform-pidtrymaly-zakonoprojekt-minfinu-shchodo-udoskonalennia-podatkovoi-systemy?category=bjudzhet&subcategory=podatki>, 2. Paying Taxes 2016, Comparative modeller [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2016/comparative-modeller.html>.

ШАПОВАЛОВА Я.В., студент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Наук. кер.: **ГАТАУЛІНА Е.І.**, канд. екон. наук, ст. викл., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Грошово-кредитна система є невід'ємною складовою будь-якої держави. Саме вона забезпечує стабільність на національному грошовому ринку, дає можливість залучати іноземні інвестиції, займатися довгостроковим кредитуванням, та інше. Функціональним органом регулювання грошового обігу є центральний банк. В Україні склалася дворівнева банківська система. Першим її рівнем є Національний Банк України (НБУ), другим - банки та банківські установи.

Тема є актуальною, адже сучасний стан економіки України характеризується зниженням обсягів виробництва, що призвело до зміни структури підприємництва. Для грошово-кредитної системи необхідні рішучі дії керівництва щодо її розвитку і стабілізації. Адже на грошово-кредитній системі тримається економіка в цілому.

Проблематикою, пов'язаною з грошово-кредитною системою держави, займалися такі зарубіжні вчені, як: М. Вудфорд і В. Курдіа, М. Фішер і Двайер Дж. П. Серед українських вчених, які займалися цією проблематикою, можна зазначити Перепьолкіну Є. А., Кравченко Л. А., Гончарук А. Г. та інших [2].

Грошово – кредитна система України – це державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин. Грошова система так само як і кредитна зазнає постійних змін [1]. Постійно йде запровадження нових форм кредитування та розрахунків, змінюються взаємовідносини між банками та їх клієнтами. На фоні активного розвитку товарних і фінансових ринків роль грошей різко зростає. Основним джерелом задоволення великого попиту на грошові ресурси є кредит, адже навіть за найвищого рівня самофінансування економічним суб'єктам господарювання не вистачає власних коштів на здійснення інвестицій і поточної основної діяльності. Потреба в кредитних ресурсах стає особливо відчутною у зв'язку з глибоким технічним переозброєнням економіки, що вимагає основних інвестицій, а це, у свою чергу, викликає необхідність детального вивчення кредитних відносин. Грошовий обіг- це рух грошей у процесі розширеного суспільного відтворення. Грошову систему утворюють форми організації грошового обігу. Ці форми визначає держава. Зокрема, держава визначає грошову одиницю, масштаб цін, види грошових знаків в обігу та порядок їх емісії, характер забезпечення грошей, форми безготівкового платіжного обігу. В Україні ці функції виконує Національний банк. Згідно з чинним законодавством, НБУ підзвітний лише Верховній Раді. Гроші надходять в обіг через механізм банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності. Обслуговуючи різноманітні акти купівлі-продажу товарів та інші платежі, гроші переходять від одного економічного суб'єкта до іншого, постійно віддаляючись від того місця, де вони увійшли до сфери обігу.

У 2016 році двічі був відхилений законопроект "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання кредитування в Україні" реєстр. №4529. НБУ наголошує, що цей проект є стратегічно важливим для реалізації реформи фінансового сектору так як законопроект № 4529 був покликаний

гармонізувати національне та міжнародне законодавство, стимулювати кредитування реального сектору, а також сприяти здешевленню кредитних ресурсів.

Що стосується самої грошово-кредитної системи то НБУ від 14 вересня 2016 року видав постанову №386 Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України, в якій зазначено:

1) Національний банк України не здійснює реєстрацію договорів про залучення резидентами-позичальниками кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів.

2) Уповноважені банки мають право достроково повертати вклади, залучені в іноземній валюті за всіма типами договорів, крім вкладів, залучених з видачею іменних депозитних сертифікатів зі строком їх обігу не менше шести місяців, у національній валюті за курсом купівлі іноземної валюти уповноваженого банку на день проведення операції [2].

Невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок.

Валютний ринок - це сфера зовнішньоекономічних відносин, які проявляються при здійсненні операцій купівлі-продажу іноземної валюти та цінних паперів в іноземній валюті. Якщо на валютному ринку попит на іноземну валюту, яка є базовою для визначення курсу національної валюти, перевищує пропозицію, це може призвести до зниження курсу національної валюти, її девальвації.

Програма розвитку валютного ринку України передбачає:

- 1) політику стимулювання експорту;
- 2) заохочення припливу і скорочення відтоку іноземної валюти за рахунок проведення політики на скорочення некритичного імпорту;
- 3) досягнення позитивного сальдо платіжного балансу;
- 4) розвиток біржової торгівлі шляхом розширення кола продаваних за українські карбованці валют;
- 5) допущення форвардних і ф'ючерсних операцій з метою забезпечення можливості страхування курсових ризиків експортерів і імпортерів;
- 6) полегшення доступу на український валютний ринок, насамперед як продавців, нерезидентів [2].

Необхідно досягти позитивної процентної ставки по кредитах шляхом підвищення дисконтної ставки Національного банку з урахуванням темпів інфляції, що дозволить на ринкових основах здійснювати регулювання кредитного ринку, усунути зловживання при наданні кредитів комерційними банками, забезпечити реальний захист внесків населення і засобів підприємств від знецінювання.

Проводити через комерційні банки, що займають по деяких обставинах монопольне положення на регіональному кредитному ринку, політику захисту внесків населення на рівні, близькому до дисконтної ставки Національного банку [3].

Отже, в умовах побудови ринкової економіки в сфері грошово-кредитної політики НБУ в межах своїх повноважень буде намагатися вживати заходів, спрямовані на створення основ довгострокових перспектив зростання реального виробництва, високій зайнятості і стабільності цін. Очевидно, народ повинен здійснювати контроль за своєю державою. Зрозуміло, що встановлення такого контролю зажадає від населення країни певних зусиль.

У кінцевому підсумку все залежить від людей, що населяють країну. Від того, як вони відносяться до тих чи інших процесів, які протікають у житті їхнього суспільства. Наскільки готові до того, щоб щось робити, щоб якимось змінити ситуацію у своїй країні на краще. Від того, як вони ставляться один до одного і наскільки ясно і

тверезо усвідомлюють можливі наслідки своїх дій або своєї бездіяльності.

Список літератури: 1. Грищенко О. Гроші та грошово-кредитна політика: Навч. посібник. - К.: Основи, 1996. - 180с., 2. «Постанова Правління Національного банку України від 14 вересня 2016 року №386 Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0386500-16>, 3. Швайка М.А. Банківська система України: шляхи реформування і підвищення ефективності. – К.: Парламентське вид-во, 2007. — 196 с.

СЕКЦІЯ 8 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ГУРА А.А., ст. преп., ХНПУ им. Г.С. Сковороды, г.Харьков

АВДУСЬ Е.А., студент, ХНПУ им. Г.С. Сковороды, г.Харьков

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАТАРА

Катар – государство, расположенное в юго-западной части Азии, первая страна в мире по уровню ВВП на душу населения. Богатые залежи нефти и газа позволили этому крошечному государству достичь беспрецедентных темпов экономического роста. Основу экономики Катара составляет добыча и переработка нефти. На сегодняшний день нефть составляет более 55% ВВП, 85% доходов экспорта и 70% всех государственных доходов. В структуре ВВП главенствуют сфера услуг (50 %) и промышленность (49%). Развита нефтеперерабатывающая, нефтехимическая, химическая, металлургическая промышленность. Помимо нефтегазовой промышленности, составляющей основу экономического благосостояния страны, широкое развитие получила энергетика.

Сельское хозяйство из-за неблагоприятных климатических условий развито слабо и удовлетворяет лишь 10 % потребностей страны в продовольствии. Экономика практически полностью зависит от состояния внешней торговли, так как Катар вынужден импортировать практически весь спектр товаров — от продуктов питания, товаров широкого потребления до машин и оборудования. Основными партнерами по импорту являются: Франция (18%), Италия (9%), США (9%), Япония (8%), Великобритания (7%). Кроме нефти и газа Катар экспортирует химические продукты, металл и металлоконструкции. Основными партнерами по экспорту являются: Япония (42%), Южная Корея (18%), Сингапур (5%), ОАЭ (4%).

Современная экономика Катара характеризуется наличием дешёвой энергии, больших инвестиций и дефицита местных трудовых ресурсов, что делает ее энерго и капиталоемкой, но трудосберегающей. Процветание катарской экономики способствует очень низкому уровню безработицы и инфляции.

Уровень жизни населения Катара благодаря увеличению роста экспорта нефти и газа за последние годы существенно вырос. Средняя ежемесячная заработная плата в 2016 году составила около 4 тысяч долларов, в зависимости от профессии. Государство активно реализует программу «катаризации», в соответствии с которой во все государственные учреждения, а также крупные компании набирают преимущественно коренных катарцев и только потом представителей других национальностей. Стратегия правительства предусматривает, что к 2030 году 50% рабочих мест в стране должны занимать граждане Катара.

В области социальной политики Катар предоставляет гражданам своей страны целый ряд привилегий и материальных льгот: право на бесплатное образование, здравоохранение, профессиональную подготовку и электроэнергию, отпускаемую для бытовых нужд своих граждан. Катарцы могут учиться в любом университете мира, государство оплачивает их обучение. Кроме того, они имеют много возможностей для повышения квалификации, как в стране, так и за ее пределами. Законодательно установленный пенсионный возраст составляет 55 лет для мужчин и 50

лет для женщин, при наличии 20-летнего трудового стажа. Пенсионные выплаты составляют 80% от последнего заработка. Возможен также досрочный выход на пенсию – в 38 лет, но такая ситуация предусматривает штраф и выплату пониженной пенсии.

Согласно экспертным данным, Катар владеет запасами нефти и газа, благодаря которым он может сохранить высокие показатели ВВП в течение ближайших 50 лет. Кроме того значительные инвестиции направленные в развитие транспорта, связи, металлургии, капитального строительства позволяют прогнозировать рост национальной экономики Катара в будущем.

ГУЦАН Т.Г., канд. пед. наук, доц., ХНПУ ім. Г.С. Сковороди
КОРДЮМОВА О.В., студент, ХНПУ ім. Г.С. Сковороди

СІНГАПУР: ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Щорічно різні міжнародні організації проводять рейтинги країн за різними показниками. В основному лідерами є США та країни Європи, однак, згідно рейтингу газети "Daily News" в ТОП 10 найкращих країн для життя Сінгапур займає 2 місце після Лондону, хоча колись це був лише острів розміром у 710,2 кв. км, центр піратства та проміжна територія для купців на шляху до Індії та Китаю. 9 серпня 1965 року Сінгапур одержав свою незалежність. В цей складний час до влади прийшов Лі Куан Ю. Стан економіки країни не давав жодних надій на «економічне диво». Причинами були: відсутність природних ресурсів в Сінгапурі (воду імпортували з Малайзії, як і будівельний пісок і інше), звідси відсутність робочих місць для населення; відсутність корінного населення (китайці (більше 70%), малайці (більше 15%), індійці (5%), інші (10%)); постійні релігійні сутички (проповідується буддизм, іслам, християнство); неосвічене малограмотне населення; високий рівень корупції на острові.

Правляча партія на чолі з Лі Куан Ю вводить жорсткий режим: в учбових закладах стає обов'язковим вивчення англійської мови; майже 90% населення було переселено за програмою "Соціальне житло" з нетрів до новобудівель з чудовою архітектурою – садами та водоспадами; було забезпечено зростання рівня заробітних плат до рівня менеджера середньої ланки (від 2000 до 5000 дол.); створено Центральний резервний фонд, куди відраховувалося 20% із заробітної плати робітника і 5% окремо доплачував роботодавець; великі зміни відбулися в законодавстві – були запроваджені величезні штрафи за провини, за деякі злочини – биття палками, також повішення як один із видів смертної кари (400 смертних кар в період з 1991 по 2001 рік – найбільший показник у світі!). Окремо слід сказати про законодавство – боротьба з корупцією почалася шляхом спрощення процедур прийняття рішень і видалення будь-якої двозначності в законах в результаті видання ясних і простих правил, аж до скасування дозволів і ліцензування, зниження податкових ставок для закордонних інвесторів [1]. На період незалежності Сінгапур основну увагу приділив залученню іноземного капіталу на свою територію, звідси створення нових робочих місць, зниження соціальної напруги.

Стратегію економічного розвитку Лі Куан Ю побудував навколо ідеї інвестування в невиробничу сферу і перетворення Сінгапуру в торгово-фінансовий центр Південно-Східної Азії. Основними торговельними партнерами сьогодні є країни АСЕАН (Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма і

Камбоджа), а також Китай, Японія і США.

Валовий національний продукт в Сінгапурі – один з найвищих в світі (292,74 млрд. дол.) [2]. У світовому рейтингу конкурентоспроможності економіка Сінгапуру в останні роки незмінно займає перші місця. Експерти відзначають сприятливий інвестиційний клімат, висококонкурентну середу, високоосвічене і дисципліноване населення. Утім, економіка Сінгапуру має й слабкі місця – високий ступінь залежності від імпорту енергії, продовольства і навіть води.

Звісно, що імплементація сінгапурської моделі економічного дива неможлива в українську економіку через різне геополітичне розташування, наявність ресурсів, ментальність тощо, утім перейняти досвід залучення іноземних інвестицій в економіку країни та механізм боротьби з корупцією є актуальним на часі.

Список літератури: 1. Лі Куан Ю Сінгапурська історія: з третього світу в перший. / Ю Лі Куан – Розділ «Боротьба з корупцією». – М. : 2005., 2. Сингапур. Экономические индикаторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.theglobaleconomy.com/Singapore/GDP_current_USD

ЯМБУРЕНКО Т. С., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ЧЕРЕПАНОВА В.О., проф., НТУ «ХПІ», м. Харків

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОПЛАТА ПРАЦІ»

Оплата праці являє собою один з основних факторів соціально - економічного життя кожної країни, колективу, людини. Вона є основним джерелом доходів для переважної більшості працівників, а це значить, що представляє собою потужний стимул підвищення результативності праці та продуктивності.

В законі України Про оплату праці надається таке визначення поняття «заробітна плата» як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу[1].

Як соціально-економічна категорія оплата праці відображає протилежність інтересів найманого працівника і роботодавця в їх відносинах з приводу виконання працівником роботи. Для працівника заробітна плата - головна і основна частина його особистого доходу, засіб відтворення його як носія здібностей до праці та члена суспільства. Для роботодавця оплата праці працівників - це завжди витрата на робочу силу як задіяний у виробничому процесі ресурс. Інтерес роботодавця полягає в мінімізації витрат на робочу силу в розрахунку на одиницю виробленої продукції. В результаті роботодавець прагне використовувати працівника протягом робочого часу при обумовленій оплаті за одиницю цього часу.[2].

Розглядаючи сутність поняття заробітна плата, перш за все слід мати на увазі, що воно використовується стосовно до осіб, які працюють за наймом і отримують за свою працю винагороду в заздалегідь обумовленому розмірі.

В економічній літературі даються різні визначення заробітної плати, проаналізувавши які можна виділити два основні підходи до визначення її сутності.

Відповідно до першого підходу виділяють критерій розгляду сутності заробітної плати як основної форми розподілу по праці. З цієї позиції заробітна плата постає як особистий трудовий дохід працівника, який визначається за кількістю та якістю праці.

Другий підхід полягає в розгляді заробітної плати як грошового вираження вартості або ціни робочої сили.

Розглядаючи оплату праці справедливо визначити тільки частину оплати праці, яка стосується виплат стимулюючого характеру, інша ж частина оплати праці - це його ціна.

На підставі узагальнення розглянутих теоретичних підходів до трактування поняття «заробітна плата» визначено власне, як особисті доходи працівників, які забезпечують відтворення їх робочої сили, є основною частиною життєвих засобів трудящих, і залежать від трудового вкладу в діяльність підприємства.

Таким чином, оплата праці являє собою сукупність відносин, що виникають між працівником і роботодавцем, в результаті яких працівник отримує компенсацію за витрачений їм в процесі виробництва продукції праця.

Список літератури: 1. Закон України Про оплату праці (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, № 17, ст.121) 2. Завельскій М. Г. Економіка і соціологія праці: Курс лекцій. - М.: Видавництво «Логос», 2002.-208с.

СЕКЦІЯ 9 - АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

БОРТНИК А.В., студент, Хмельницький кооперативний торговельно - економічний інститут

ОСАДЧУК Ю.М., викл. каф. фінансів, обліку та аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно - економічний інститут

ПІДХОДИ ДО МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

Провідним принципом у роботі банків є прагнення до одержання якомога більшого прибутку, що обмежується ймовірністю зазнати збитків: чим більший ризик, тим більше шансів отримати прибутки (або зазнати збитків). Іншими словами, ризик - це вартісне вираження ймовірної події, що веде до отримання додаткових прибутків або несення незапланованих втрат. Ризики банківської діяльності тісно пов'язані між собою і нерідко одні види ризиків супроводжуються іншими. Одним із видів ризиків, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківської установи, є кредитний ризик, тобто ризик втрати банком наданих кредитних ресурсів внаслідок неспроможності позичальника погасити кредитну заборгованість та сплатити проценти за користування ним. Кредитний ризик є одним із найбільш значних фінансових ризиків у діяльності банку, оскільки основну частину активів банку становлять кредитні операції, а проценти, отримані від кредитної діяльності, становлять основну складову доходів банку.

Кредитний ризик трактують як наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь - якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. За своєю суттю кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу перерозподілу фінансових активів. Ступінь ризику, пов'язаного з певним позичальником та видом кредиту, ґрунтується на оцінюванні різних видів ризику, які виникають для банку у випадку надання кредиту. Більше того, визначивши на етапі надання кредиту ступінь його ризику, не можна забувати про те, що вона часто змінюється з часом [3].

В сучасних умовах ринкової економіки при здійсненні кредитування банк неодмінно управляє ризиком. Він може діяти кількома способами: прийняти кредитний ризик або мінімізувати його [2].

Існують як зовнішні, так і внутрішні способи мінімізації кредитних ризиків. Серед зовнішніх способів регулювання кредитного ризику банку можна виділити, на мою думку, економічні нормативи діяльності банку, які доводить НБУ. Зокрема, це нормативи кредитного ризику:

- 1) максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента - Н7 (не більше 25%);
- 2) великих кредитних ризиків - Н8 (не більше 8 - ми кратного розміру регулятивного капіталу);
- 3) максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру - Н9 (не більше 5%);

4) максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам - Н10 (менше 30%) [1].

Також виділяють внутрішні способи мінімізації кредитного ризику. Основними серед них є: оцінка кредитоспроможності позичальника, лімітування, нормування, диверсифікація та створення резервів. Лімітування базується на даних попереднього аналізу кредитоспроможності, який у свою чергу є вельми корисним методом оцінки ризику.

Проте існують також вигоди від спеціалізації у наданні позик. Таким чином, банки краще вивчають особливості надання тих позичок, на яких вони спеціалізуються. Банки вимушені балансувати між вигодами і витратами, здійснюючи водночас і диверсифікацію і спеціалізацію [2].

Світовий досвід доводить, що стабільність функціонування банків у сучасних умовах залежить від рівня кредитних ризиків. Неврахування цих ризиків призведе до значних втрат від здійснення кредитних операцій та може призвести до банкрутства банку. Для уникнення цих проблем слід ретельно підходити до проблеми управління кредитними ризиками. У пострадянських країнах цей процес охоплює такі етапи:

- 1) виявлення чинників кредитного ризику;
- 2) оцінка кредитного ризику;
- 3) вибір способів мінімізації кредитного ризику;
- 4) контроль за зміною рівня кредитного ризику [4].

Банківському сектору України необхідно на основі світового досвіду активніше застосовувати та адаптувати до вітчизняних умов такі методи управління кредитними ризиками, як: лімітування, резервування коштів, страхування.

Для зниження кредитного ризику банкам необхідно зробити його детальний аналіз, підібрати необхідні методи його вимірювання та способи мінімізації з метою уникнення негативного впливу на діяльність банку в цілому. Проте складність цього питання та ряд специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків шляхів мінімізації кредитного ризику.

Список літератури: 1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова правління Національного банку України від 28. 08. 2001р. - №368 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>, 2. Кошонько О.В. Необхідність застосування механізму мінімізації кредитного ризику в сучасних умовах. // Вісник Хмельницького національного університету. - 2015. - Вип. № 3, Т. 3. - с. 111 - 116., 3. Латицька А.С. Особливості кредитного ризику та шляхи його мінімізації. // Збірник наукових робіт Харківського національного економічного університету. - 2013. - Серія Управління розвитком. Вип. № 10(150) - с. 44 - 47., 4. Лінтур І.В., Ковач Х.М. Шляхи зниження кредитних ризиків як напрям мінімізації їх негативних впливів // Науковий вісник Ужгородського університету. - 2014. - Серія Економіка. Вип. №2 (43). - с. 170 - 172.

ОСАДЧУК Ю.М., викл. каф. фінансів, обліку та аудиту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ГНІДКО І.В., студент, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Ринок фінансових послуг є одним з механізмів для забезпечення конкурентоспроможності економіки держави, оскільки розподіл фінансових ресурсів на ньому відбувається на конкурентній основі. Це дає можливість спрямувати

інвестиційні потоки в найбільш привабливі сегменти економіки, тим самим сприяти економічному зростанню [4].

Характерними рисами функціонування ринку фінансових послуг України є процеси злиття і поглинання українських фінансових установ іноземними корпораціями, холдингами, групами компаній тощо.

Важливим завданням при умові світової глобальної інтеграції є забезпечення конкурентоздатного ринку фінансових послуг для держави. Саме тому, для зміцнення ринку, потрібно виявити його проблеми, а також визначити напрями його подальшого розвитку.

На ринку існує багато проблем, які пов'язані з недостатньою ефективністю діяльності фінансового сектора країни, низьким рівнем економічної грамотності та поінформованості споживачів фінансових послуг щодо особливостей функціонування фінансових установ та можливостей отримання необхідних фінансових послуг, недостатньою довірою населення до діяльності фінансових посередників, відсутністю достатньої практики ринкових відносин тощо [2].

Вважаємо що найбільш актуальними проблемами ринку фінансових послуг є:

- 1) недосконалість законодавчого та нормативного регулювання процесів реалізації окремих фінансових послуг або відсутність його взагалі;
- 2) недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг;
- 3) відсутність компенсаційних механізмів захисту вкладень населення всекторі небанківського фінансового посередництва;
- 4) недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників, здатних забезпечити цивілізованість, відкритість ринку фінансових послуг і доступність до нього;
- 5) відсутність фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектору економіки;
- 6) постійні зміни в законодавчій базі щодо функціонування ринку фінансових послуг;
- 7) непрозорість фондового сегменту ринку фінансових послуг (на даний час більшість операцій з купівлі-продажу цінних паперів реалізуються поза біржами);
- 8) також відсутність узгодженого законодавства за діяльністю небанківських фінансових установ, це є однією з серйозних проблем розвитку [2,5].

Так як, ринок фінансових послуг в Україні розвивається дуже повільно, українські компанії, які надають фінансові послуги, на давний час, не можуть конкурувати з аналогічними компаніями на міжнародному ринку[2].

Розвиток ринку фінансових послуг передбачає стратегічну постановку завдань підтримку їх виконання з боку урядових, та неурядових організацій. Розвиток інфраструктури ринків фінансових послуг вимагає об'єднання зусиль держави та професійних учасників цих ринків з метою забезпечення необхідного ресурсного потенціалу перетворень. Лібералізація функціонування ринків фінансових послуг передбачає створення умов для більшої самостійності та незалежності від держави їх учасників. На нашу думку, особливу увагу необхідно приділити просвітницькій діяльності серед населення України, що забезпечило б підтримку впроваджуваних заходів населенням, підвищення його інвестиційної активності тощо [1].

Для досягнення в середньостроковому періоді ефективного зростання, Україні необхідно рішуче просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запровадження широкомасштабних та амбіційних структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес - клімату, залучення більшого притоку

інвестицій та підвищили б її конкурентоспроможність [3].

Для України, корисним було б запозичення найсучасніших способів надання фінансових послуг, наприклад, таких як створення «домашніх банків». Досвід існує, вивчається але потрібні фахівці, які б уміло його використали на вітчизняному ринку фінансових послуг[2].

Політика держави, що стосується підвищення ефективності функціонування ринку фінансових послуг, має містити єдиний збалансований комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення стійкості і стабільності, раціональне використання фінансових ресурсів, ефективний контроль руху фінансових потоків.

Список літератури: 1. Болдова А.А., Бреус К.М., Вітренко Л.О. «Інтеграція ринку фінансових послуг у глобалізоване світове середовище» // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2013. - № 2. - С. 6- 13., 2. Еш С.М. «Ринок фінансових послуг» [текст]: підручник. / С.М. Еш. - К.: «Центр учбової літератури», 2015. - 400 с., 3. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 роки. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf, 4. Урусова З.П., Ярмош В.В., Урусов А.А. «Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні». Вісник Полтавської державної аграрної академії. - 2 (2014). - С.137- 139., 5. Фандеева Н.В. «Основні проблеми розвитку ринку фінансових послуг України». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/22976.doc.htm

ДРОБИШЕВА А.В., студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

РОЛЬ МИТНОГО ТАРИФУ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародна торгівля є важливим фактором розвитку будь-якої країни, у тому числі України. Аналізуючи зовнішню торгівлю України, слід зазначити, що останнім часом спостерігаються негативні тенденції такі як: скорочення експорту, імпорту, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, несприятлива структура експорту, імпорту [1].

Важливим завданням є збалансованість зовнішньої торгівлі не тільки за обсягом, а і за структурою, що суттєво визначає ефективність зовнішньої торгівлі [2].

В розвитку зовнішньої торгівлі та національної економіки важливої ролі набуває митно-тарифне регулювання. Метою митного тарифу є захист національних економічних інтересів держави, забезпечення її конкурентоздатності та диверсифікація заради стабільності.

Митний тариф України – це систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України [3]. Вимоги оподаткування до товарів, які переміщуються через митний кордон України встановлюються Митним кодексом України від березня 2012 року № 4495– VI та міжнародними договорами.

В Україні на сучасному етапі головним завданням мита є поповнення бюджету країни, у той час як у розвинутих країнах мито виконує регулюючу функцію, і значних надходжень до державного бюджету не здійснюється (не більше ніж 0,25– 0,3 % ВВП).

Найбільш відчутний процес лібералізації зовнішньої торгівлі в Україні досягнутий протягом 2005–2007 років, коли Україна отримала статус країни з ринковою економікою з боку ЄС та США, завершені переговори з найважливішими країнами-членами СОТ. З 16 травня 2008 Україна стала 152-им офіційним членом СОТ, що обмежувало у свободі змінювати тарифи без втручання цієї організації.

Загалом середньоарифметична ставка ввізного мита на період 2008– 2010 р. знизилася(таблиця 1).

У 2010 році в Митному тарифі України налічувалось 2 615 товарних підкатегорій (23,6% загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які були встановлені менші ставки ввізного мита, ніж рівні, що визначені додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ, що є потенційною загрозою для національних виробників у майбутньому [4].

На сьогодні у митному тарифі України відсутні позиції, за якими ставки мита перевищують тарифні зобов'язання України перед СОТ. Середньоарифметична ставка ввізного мита на період 2015 р. продовжує знижуватися (таблиця 1).

Таблиця 1 – Зміни середньоарифметичної ставки ввізного мита на період 2008, 2010 та 2015 років [5].

№	Група товару	Середньоарифм. ставка ввізного мита у 2008 р.	Середньоарифм. ставка ввізного мита у 2010 р.	Середньоарифм. ставка ввізного мита у 2015 р.
02	М'ясо і харчові нутрощі	21,5 %	12,3 %	8,7%
04	Молоко та молочні продукти	24,9 %	10,01 %	5,1%
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	23,4 %	10,3 %	7,5%
16	Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних	20,1 %	19,5 %	15%

Усього внаслідок запровадження ставок ввізного мита, визначених Протоколом про вступ України до СОТ, протягом 2008 – 2015 рр. знижено майже 300 тарифних ставок. Зокрема, при вступі до СОТ у 1,5 – 3 рази зменшено розмір мита на м'ясо, молоко, зернові, алкогольні напої, тютюн, автомобілі, меблі та інші товари.

Нульове ввізне мито встановлено на меблі, бульдозери, підймальні крани, ДСП-плити, папір, друковану продукцію тощо. Проте на окремі товари ставки ввізного мита встановлено на заборонному рівні, наприклад, на цукор – 50% [4].

При цьому у Митному тарифі України нараховується 24% ставок щодо загальної кількості пільгових ставок, розмір яких менше рівня, зазначеного у додатку І до Протоколу про вступ України до СОТ.

Митний тариф України продовжує змінюватися в рамках угод про вільну торгівлю. Угоду про вільну торгівлю було укладено 24 червня 2010 р. під час міністерської конференції ЄАВТ(Європейська асоціація вільної торгівлі) у м. Рейк'явік (Ісландія). Угода набула чинності 1 червня 2012 року.

Окремо слід зазначити укладання 27 червня 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами – з іншого.

Вищенаведені дані чітко дають зрозуміти, що обмеження можливостей фінансування шляхом зменшення митних тарифів, ускладнює політику активізації конкурентоздатності національної економіки.

Наступним етапом лібералізації можна вважати скасування майже усіх ввізних та вивізних мит, встановлення перехідних періодів, або встановлення спеціальних захисних механізмів (на товари такі як, насіння, кольорові та чорні метали, б/у автомобілі тощо).

Для окремих товарів, якими торгують Україна та ЄС, запроваджено так звані

тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита у межах квоти та ненульову – поза межами квоти.

Україною передбачено застосування тарифних квот для м'яса свинини, м'яса птиці та цукру. Перелік тарифних квот ЄС налічує 36 позицій і містить продукти переважно сільського господарства та харчової промисловості.

Перевагами асоціації з ЄС для митної політики можна вважати:

- 1) скасування експортного мита;
- 2) зниження ввізного мита ЄС;
- 3) запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту ЄС;
- 4) підвищення якості товарів;
- 5) обмін досвідом, новими технологіями у промисловості.
- 6) Недоліками можна вважати:
- 7) спрощення чи повне скасування митних режимів зовсім не гарантують розширення масштабів експорту українських товарів/послуг;
- 8) ціни на товари, що імпортуються значно вищі, ніж вітчизняні;
- 9) вітчизняні виробники можуть виявитися об'єктивно неконкурентоспроможними, що цілком вірогідно з огляду на структуру національної економіки, технологічну відсталість підприємств та нерозвинутість інфраструктури [5].

Отже, митний тариф в умовах лібералізації торгівлі має підтримувати стабільний рівень національної економіки та урівноважувати інтереси держави та інших країн-партнерів. Але проаналізувавши вищенаведені факти, можна зробити висновки, що неможливо забезпечити національні інтереси лише тарифним регулюванням, необхідно правильно поєднувати тарифні та нетарифні методи.

Список літератури: 1. Максименко Я.А. Деякі аспекти інтеграції України до світової економічної системи /Я.А. Максименко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2015.– №25 (1134).– с.111-116. 2. Максименко Я.А. Зовнішньоторговельні відносини України /Я.А. Максименко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2015.– №60 (1169).– с.145-148. 3. Закон України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 року № 2371-III [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Законів України. –2016. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 4. Протокол про вступ України до СОТ [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. –2010. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vvizno-go-ta-viviznogo-mita/eksportne-mito/> 5. Вісник. Офіційно про податки[Електронний ресурс] / Офіційне видання державної фіскальної служби України. –2014. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7595> 6. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом[Електронний ресурс] / Офіційний урядовий портал. –2016. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535

МАКСИМЕНКО Я.А., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»
АЯНОТ К.Ю., студент, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМА ИММИГРАЦИИ В УКРАИНЕ

В современном мире наиболее важным процессом, влияющим на социально-трудовые отношения, является экономическая глобализация. В самом общем виде глобализация представляет собой совокупность взаимодействий между физическими лицами, предприятиями, учреждениями, рынками и охватывает всю систему международных отношений, экономики, политики, социальной сферы, образования,

культуры, охраны окружающей среды, системы информационной безопасности.

В развитых странах преобладают постоянные волны массовой миграции, что придает этой проблеме глобальный характер. Миллионы людей ищут условия для лучшей жизни, и это приводит к перемещению трудовых ресурсов в тотальном масштабе. Это происходит по самым разным причинам, в первую очередь, по политическим, экономическим и социальным.

По последним данным государственной службы статистики Украины прирост межгосударственной миграции за январь-сентябрь 2016 года составляет 5314 человек. Выбывших из страны насчитывается 5177, а прибывших - 10491. Из чего можно сделать вывод, что наша страна является привлекательной для иммигрантов. Украина обладает уникальными природными богатствами и является первой в Европе по качеству ресурсов, скрытых в недрах [3].

Среди стран, отдающих рабочую силу в Украину, главные места занимают государства ближнего зарубежья. Из более далеких стран отмечаются граждане США, Израиля, Турции, Чехии. Также предпочитают поменять место жительства и африканцы, преимущественно граждане Нигерии.

Существует ещё одна проблема, заключающаяся в том, что помимо официальных мигрантов в стране находится огромное количество нелегальных иностранцев, попавших на территорию незаконно, или проживающие без документов (имеющие поддельные документы), мигранты с просроченной визой, например, рабочие и студенты, не покинувшие страну по истечению срока трудового договора или учебы.

Рост количественных показателей, характеризующих борьбу с неурегулированной миграцией, связан с усилением пограничного и иммиграционного контроля в Украине (рис. 1), что вполне закономерно в условиях конфликта. Имеет значение и тот факт, что в результате значительного усиления миграционного контроля в Евросоюзе для переправки неурегулированных мигрантов отыскиваются новые маршруты, в т.ч. и через Украину.

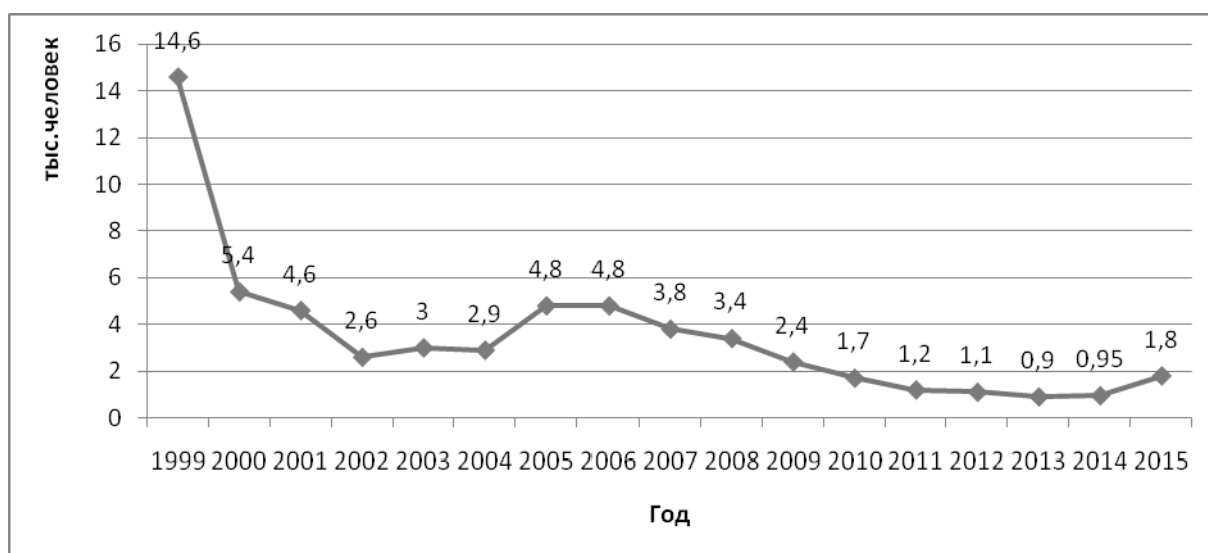


Рис. 1 - Количество неурегулированных мигрантов, задержанных за незаконное пересечение государственной границы в 1999-2015 гг., тыс. человек [4]

В 2015 многочисленную группу среди задержанных на границе составляли

виходцы из Афганистана - 37%, Сирии - 11%. Граждан Молдовы было 7%, Грузии - 6%, Ирака - 5%, Сомали - 5% [4].

По информации Международной организации по миграции и данным Мирового банка, в Украине в 2010 году насчитывалось 5,25 млн. иммигрантов (11,6% населения), что составляет в десятки раз больше задержанных в этот год [1].

За счет притока неофициальной рабочей силы страдает коренное население страны, потому что приезжие стремятся каким-то образом закрепиться в Украине, чтобы не возвращаться обратно на родину, как следствие сокращаются рабочие места и падает заработная плата на, как правило, тяжелый физический труд. т.к нелегальные мигранты не требуют высокой оплаты своего труда. С другой стороны, украинцы уезжают на заработки в другие страны и всё чаще не возвращаются на родину [2].

Данная проблема требует безотлагательного решения. Нужно совершенствовать миграционную политику и усиливать законодательство в отношении нелегально работающих в ней иммигрантов. Также необходимо создавать рабочие места и давать возможность развития коренному населению страны. На данный момент знание – главный ресурс экономического роста и экономической безопасности при новых глобальных условиях, вследствие этого растут требования к уровню образования сотрудников, кроме того, много внимания приходится на инновационные сферы экономики. Поэтому нашей стране нужно как можно больше внимания уделять современному уровню образования и студентам в частности.[3] Следить, чтобы знания, выращенные в пределах страны, не утекали за границу, а оставались в Украине. Ведь сложность ситуации в том, что обмен мигрантами происходит неравнозначный. Мы теряем высококвалифицированные кадры, а взамен получаем в основном дешевую рабочую силу в виде нелегальных граждан, прибывших из других стран.

Список литературы: 1. Коновалюк В. Нелегальные мигранты в Украине [Электронный ресурс] // From.ua. – 2011. – Режим доступа :<http://from-ua.com/articles/213411-v-konovalyuk-nelegalnie-migranti-v-ukraine-rost-prestupnosti-i-ogromnie-poteri-byudzheta.html>. 2. Максименко Я.А. Зовнішня міграція в Україні : сприяння розвитку чи бар'єр? / Я.А Максименко, А.О. Талалаєва // Вісник Хмельницького національного університету.- 2012.-Т.2,№5.-С.240-244, 3. Максименко Я.А. Миграционные процессы в Украине: проблемы и перспективы/ Я.А Максименко, И.И. Хайло // Вісник НТУ «ХПІ».-2014.-№23(1066).-С.40-47., 3. Миграционное движение населения в январе-сентябре 2016г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/mr/mr_u/mr0916_u.html., 4. Миграция в Украине. Факты и цифры [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международной организации по миграции. Представительство в Украине.-2016.- 28 с. – Режим доступа :http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

ПЕРЕПЕЛИЦЯ І.П., студент, Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах розвитку економічних відносин, загострення конкурентної боротьби та посилення процесів глобалізації роль управління економічною безпекою країни за останні роки набула особливої актуальності. Дане питання було представлено у наукових працях таких зарубіжних дослідників, як А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, Дж. М. Кейнса та ін. Серед вітчизняних науковців економічну безпеку поставили у сферу своїх досліджень О. Барановський, О. Ємельянов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, Д. Лук'яненко, О. Новікова, М.

Павловський, П. Пашко, А. Сухоруков та ін. На даний момент все більше приділяється уваги процесу управління економічною безпекою, тому що вона є «фундаментом» для стійкого економічного розвитку будь-якої держави.

Економічна безпека – це одна з основних складових національної безпеки, якій властива стійкість до несприятливих факторів, які виникають як в середині країни, так і за її межами, та характеризує соціальну, політичну та економічну стабільність. Національна безпека включає в себе соціальну, екологічну, економічну, екологічну та оборонну безпеки.

Основним завданням економічної безпеки країни є захист національних інтересів, а також участь у формуванні економічного суверенітету держави.

Основною метою управління економічною безпекою є забезпечення економічного зростання та соціального добробуту. У свою чергу, ефективне управління економічною безпекою підвищує економічний потенціал країни, покращує соціальне становище населення, знижує інфляційні коливання, усуває загрози порушення економічної стабільності.

Важливим напрямом управління економічною безпекою є формування добробуту населення. Високий рівень бідності, криміналізація, соціальні суперечності становлять загрозу соціальному добробуту, відтак – економіці країни загалом, тому одним з ключових завдань економічної безпеки є розробка заходів щодо нівелювання негативних наслідків впливу даних факторів.

Посилення процесів глобалізації обумовило активізацію процесів взаємопроникнення економік різних країн, тому завданням управління економічною безпекою на даному етапі є недопущення втрати політичної та економічної незалежності.

Основними напрямками управління економічною безпекою в Україні на сучасному етапі є формування збалансованої національної економіки та ефективне використання науково-технологічного потенціалу. У свою чергу, основними загрозами розвитку країни, що вимагають врахування у процесі управління економічною безпекою, є енергетична незбалансованість, залежність від імпортних товарів та міграція населення. Існують проблеми порушення національної економічної безпеки, але Україна має необхідні ресурси для подолання даних перешкод.

Підсумовуючи вищесказане, маємо відзначити, що економічна безпека є фундаментальною основою успішного розвитку країни і невід’ємною частиною її загальної безпеки. Посилення процесу глобалізації має вплив на усі складові економічної безпеки держави, створюючи загрози для розвитку національної економіки, відтак, створення ефективної системи управління економічною безпекою держави дає змогу своєчасно оцінити загрозу економіці і не допустити негативного впливу на неї.

ПРОКОПЕНКО Н.Ю., студент, ДонДТУ, м. Лисичанськ

БУНЕВ М.М., канд. екон. наук, ДонДТУ, м. Лисичанськ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Забезпечення економічної безпеки, як держави, так і будь-якого іншого

економічного суб'єкта, грає важливу роль. Економічна безпека - важлива складова національної безпеки, адже економіка пронизує всі сфери діяльності держави.

Економічна безпека постійно піддається загрозам різного характеру. В процесі їх нівелювання важливо їх правильно класифікувати і оцінити. Посилення і поява нових загроз економічній безпеці відбувається в умовах прояву глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Глобалізація, на думку багатьох вчених - еволюційна тенденція розвитку суспільства. При цьому глобалізація, з одного боку, несе загрози, а з іншого, створює нові можливості.

Забезпечення економічної безпеки – пріоритетний напрямок діяльності держави. Необхідність у забезпеченні своєї безпеки суспільство відчувало постійно. Але виділення економічної безпеки в окремо взятую категорію відбулося відносно недавно. Вперше у вжиток термін «економічна безпека» був введений в період великої депресії.

У 1934 р Ф.Д. Рузвельтом був створений Федеральний комітет з економічної безпеки, але це ще не означало появу окремого напрямку в рамках масштабу національної безпеки.

Починаючи з 1985 р, з Резолюції 40/173 Генеральної Асамблеї, Організація Об'єднаних Націй постійно звертається до розгляду проблем економічної безпеки. Підходи ООН орієнтуються, перш за все, на дослідження міжнародних аспектів забезпечення економічної безпеки, які мають особливе значення для розвитку відносин промислово розвинених і країн, що розвиваються, виявлення основних проблем світової економіки, аналіз національних і міжнародних джерел загроз економічній безпеці країн, що розвиваються [1].

Узагальнивши різні трактування даного терміну, ми можемо дати таке визначення економічної безпеки, яке слід висловити в тому, що цей стан, що представляє відсутність небезпеки, захищеність економіки, що дозволяє суб'єктам економічної діяльності, будь то держава, регіон, підприємство чи інший економічний суб'єкт, суверенно діяти, розвиватися, нормально і безперебійно виконувати свої функції.

Загрози економічній безпеці можуть внести дисбаланс в діяльність економічного суб'єкта будь-якого рівня. Забезпечення економічної безпеки стає стратегічним завданням на рівні держави в цілому, так як від економічної сфери залежить і соціальна, і політична, і військова, і технологічна, і продовольча і інші види національної безпеки. Саме в умовах забезпечення національної безпеки країни можливий стабільне економічне зростання, збільшення добробуту громадян, процвітання держави [2].

Глобалізація є еволюційною тенденцією розвитку суспільства. При цьому дане явище носить неоднозначний характер і має як позитивні, так і негативні риси. Позитивність глобалізації проявляється в розвитку міжнародних відносин, імпортно-експортних процесів, посилення і поглиблення культурних зв'язків між державами і т.д.

Негативним є те, що процес глобалізації може мати негативний вплив на стан економічної безпеки держави, так як економіка країни стає відкритішою, державні ринки потрапляють в залежність від ринків інших держав. Загострюються проблеми економіки, суспільства, сировинної забезпеченості набувають глобального характеру.

Основні загрози та можливості прояву глобалізації в галузі економічної безпеки див. рис. 1.



Рис. 1 - Можливості та загрози глобалізації

Інтеграція ресурсів, характерна для глобалізації, тягне за собою серйозну конкуренцію, перш за все, країн з нерозвинутою економікою, так як високорозвинені країни, транснаціональні корпорації самі є напрямними даного процесу.

З технологічної точки зору, глобалізація - перехід від конвеєрних технологій до модульного виробництва з широким використанням міжнародного аутсорсингу в цілях оптимізації управління ресурсами і матеріальними витратами. Одним з наслідків поточної технологічної революції буде поява надлишків трудових ресурсів і скочування слабо розвинених країн на позицію баласту світової економіки [3].

Таким чином, однією з ключових проблем в умовах прояву глобалізаційних та інтеграційних процесів виступає можливість державної незалежності в сфері

здійснення економічної політики. При цьому найчастіше присутні два аспекти формування економічної політики [4]:

- 1) незалежність суб'єктів прийняття політичних рішень розглянутого держави від рішень, прийнятих СППР інших держав або міжнародних організацій;
- 2) незалежність суб'єктів прийняття політичних рішень даної країни від національних політичних ринків, де можуть діяти як суб'єкти-резиденти, так і суб'єкти нерезиденти (ТНК, ТНБ, відділення міжнародних неурядових організацій і т.д.).

Існує різні підходи до визначення та перерахування нових викликів і загроз в умовах глобалізації. Наприклад, І. П. Фаминский як такі називає інтернаціоналізацію виробництва, інтернаціоналізацію капіталу, лібералізацію зовнішньоекономічної політики [5].

Загрози економічній безпеці, які проявляються внаслідок глобалізації пов'язані, на думку В. А. Фірсова, з непрозорістю, нестабільністю, несправедливістю глобальних ринків, з відкритістю глобальної економіки, недостатньою керованістю глобальними економічними процесами і глобальними корпораціями. Багато вчених стверджують, що в рамках глобалізації проявляється монополія держав і олігополістичного корпоративного бізнесу масштабних і рентабельних видів діяльності; незбалансованість глобального виробництва і споживання, великомасштабна віртуалізація-світового промислового і фінансового капіталу, низькою якістю управління економічними процесами глобального рівня і т. д. У процесі економічного розвитку в умовах глобалізації виявляються нерівномірність розподілу переваг глобалізації по окремим країнам і галузям національної економіки; можливість втрати контролю над економікою країни, звуження рамок для економічної політики окремих держав [3].

Деякі країни, з метою мінімізації ризиків і загроз, а також отримання найбільших вигод глобалізації об'єднуються в союзи. Одним із прикладів може бути ЄС. Але і тут, як показує практика, далеко не все гладко. Криза однієї країни, що входить в Союз, негативно впливає на союзні держави. З позиції, що відбувається в даний час ситуації, громадянської війни на Україні, політики Росії, політики Євросоюзу, взаємних санкцій, з вини вимог декількох держав ЄС внаслідок взаємозв'язку страждають всі країни ЄС.

Найбільш важливим завданням механізму забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації є [6]:

- 1) регулювання розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням стратегічних інтересів держави;
- 2) вдосконалення галузевої структури зовнішньої торгівлі шляхом розвитку експортного потенціалу і проведення політики імпортозаміщення;
- 3) підтримка вітчизняних виробників високотехнологічних товарів, стимулювання їх експортної діяльності з метою виведення найбільш конкурентоспроможної продукції на світові ринки, а також подальшого зміцнення її позицій;
- 4) підвищення ефективності діяльності державних і регіональних органів управління, оптимізація системи державного регулювання з метою подолання загроз економічній безпеці.

При відображенні загроз економічним інтересам України до пріоритетних цілей можна віднести:

- 1) активізацію інвестиційних процесів;

- 2) підвищення рівня життя населення;
- 3) стимулювання припливу приватних інвестицій в найбільш пріоритетні економічні проекти;
- 4) оптимізація податкової політики;
- 5) заходи по зміцненню національної валюти;
- 6) посилення державного регулювання зовнішньоекономічних відносин та ефективний митний контроль.

На наш погляд, необхідно продовжувати політику помірною протекціонізму в області тих товарів, які в достатній кількості виробляються вітчизняними виробниками.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішньому ринку необхідно вводити більш жорсткі системи контролю якості, активніше впроваджувати енергозберігаючі технології. Потрібно відходити від сировинного експорту в бік продажу переробленої готової продукції [4].

Відзначимо, що не можна повністю ізолювати вітчизняну економіку від імпортних відносин і необхідності вітчизняної продукції конкурувати з іноземною, так як це може призвести до дефіцитом певних товарів і т. п. Але в багатьох випадках, іноземна конкуренція призводить до руйнування цілих галузей, збільшує залежність від імпорту, змінює сформовану економічну структуру. Основні вигоди від розширення світогосподарських зв'язків отримують найчастіше транснаціональні корпорації і компанії з певною експортною орієнтацією. При цьому відстають у розвитку галузі та регіони, дрібні і середні підприємці при посиленні взаємодії зі світовим господарством опиняються в скрутному становищі і можуть бути не готові до конкуренції з іноземною продукцією [5].

На наш погляд, загрози глобалізації для економічної безпеки України посилюються в зв'язку з сучасними подіями на території держави, возз'єднанням Росії і Криму, ставленням урядів США і Європи. Все це вимагає посилення уваги до забезпечення економічної безпеки нашої держави.

Багато вчених вважають глобалізацію закономірним об'єктивним процесом. При цьому глобалізація, з одного боку, надає державам нові можливості, з іншого - несе загрози економічній безпеці. При правильному підході тієї чи іншої держави до перспектив глобалізації, солідарності і прагненні до співпраці між країнами, можна посилити можливості і мінімізувати вплив загроз, що позитивно вплине на загальний підвищення добробуту. Глобалізація може стати чинником, який змушує вітчизняного виробника, з метою підтримки його діяльності, вийти на новий рівень, а економіці держави стати більш конкурентоспроможною, так як виклики та загрози викликають необхідність вдосконалення і розвитку всіх економічних потенціалів держави.

Список літератури: 1. Мясникович М. В., Полоник С. С., Пузіков В. В. Управління системою забезпечення економічної безпеки. Мн. : ІОО «Право і економіка», 2005. 2. Радюкова Я. Ю., Шамаев І. Н. Економічна безпека країни як багаторівнева система елементів і відносин // Соціально-економічні явища і процеси. Тамбов, 2011. № 1-2. С. 194-198. 3. Авдіюк В. І. Економічна безпека в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.psj.ru/saver_people/detail.php?ID=75223 4. Астахов К. В. Про погрози економічній безпеці в умовах її інтеграції в світове глобальне господарство // Соціально-економічні явища і процеси. Тамбов, № 1. 2012. 5. Фаминский І. П. Глобалізація - нова якість світової економіки: навч. допомога. М., 2009. 6. Радюкова Я. Ю., Жучков А. Ю. Природні монополії в умовах посилення глобалізаційних процесів // Известия Південно-Західного державного університету. Серія Економіка, Соціологія, Менеджмент. 2013. № 2. С. 18-23.

ЧМЕЛЬОВА О.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м.Харків
ЧУЙКО Ю.В., студент, НТУ «ХПІ» м.Харків

СУЧАСНА ДИПЛОМАТИЧНА СЛУЖБА УКРАЇНИ ЯК ГАРАНТ ЕФЕКТИВНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Сьогодні Україна на новому етапі зовнішньої політики та міжнародних відносин – це європейська інтеграція та участь у міжнародних організаціях за напрямками співробітництва з ЄС у сфері юстиції, свободи та безпеки, безвізового діалогу з ЄС, регіонального співробітництва з ЄС, допомоги ЄС у сфері інституційної розбудови, взаємодії з ЄС по лінії СПБО (консультативна місія ЄС з реформування сектору цивільної безпеки України), торговельно-економічного співробітництва, співробітництва в енергетичній сфері та інвестиційного співробітництва, особливого партнерства з НАТО.

Менеджмент цих відносин України з ЄС, а також з іншими державами та міжнародними організаціями забезпечує сучасна дипломатична служба України.

Відносини, що виникають у зв'язку з проходженням дипломатичної служби, регулюються Законом України «Про дипломатичну службу», «Про державну службу», іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них, а також чинними міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [1, 2].

Відповідно до Закону України «Про дипломатичну службу», дипломатична служба України (далі – дипломатична служба) – це професійна діяльність громадян України, спрямована на практичну реалізацію зовнішньої політики України, захист національних інтересів України у сфері міжнародних відносин, а також прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном [1, ст. 1].

Законодавство України закріплює загальні принципи роботи, функції та завдання сучасної дипломатичної служби, професійна та компетентна реалізація яких державними службовцями є гарантом ефективних міжнародних відносин.

Досліджуючи сьогоденну роботу та основні законодавчі акти Міністерства закордонних справ України, вбачається, що сьогодні пріоритетами дипломатичної служби є взаємодія з ЄС з реформування сектору цивільної безпеки України та особливе партнерство з НАТО. Так, наприклад, від НАТО та її держав-членів продовжує надходити матеріально-технічна, дорадча, тренувальна допомога українському сектору безпеки і оборони. Що стосується Консультативної місії Європейського Союзу з реформування сектору цивільної безпеки України, дипломатична служба внесла на розгляд європейської сторони пропозицію щодо започаткування в Україні моніторингової (спостережної) місії ЄС у рамках Спільної політики безпеки та оборони (СПБО).

Для України стратегічне партнерство за цими напрямками безперечно важливе, але, враховуючи основну з функцій дипломатичної служби, – захист прав, свобод та інтересів громадян, з метою забезпечення ефективності міжнародних відносин, комплексності процесу інтеграції України в європейську та євроатлантичну спільноту, дипломатична служба повинна посилити розвиток міжнародних відносин і за напрямками екологічної безпеки, освіти, науки, охорони здоров'я, ЖКГ та розбудови міст, особливо на місцевому рівні.

Це потребує перегляду низки законів та підзаконних актів, які регулюють державну службу в цілому та дипломатичну службу зокрема, і має стати

пріоритетним завданням зовнішньої політики України.

Список літератури: 1. Закон України «Про дипломатичну службу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>. 2. Закон України «Про державну службу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zib.com.ua/ua>

СЕКЦИЯ 10 - ИНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕДІАКОМУНІКАЦІЇ, ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ

ГОЛУБЕВ Л.П., канд. техн. наук, доц., «КНУТД», Киев

МИРОНЕЦ В.В., студент, «КНУТД», Киев

БАКАЛИН А.Р., студент, «КНУТД», Киев

ПРИМЕНЕНИЕ МИКРОПРОЦЕССОРНЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ШАГОВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ

При автоматизации различных процессов в качестве активного элемента системы управления очень часто используются шаговые двигатели. Обычно управление ими осуществляется с помощью микропроцессоров или микропроцессорных систем (аналогов Ардуино). При этом случае управление шаговым двигателем осуществляется по загруженной в микропроцессор программе. Часто возникает необходимость динамически изменять параметры работы шагового двигателя - скорость вращения, направление и величину угла поворота и др.

Поэтому необходимо обеспечить возможность динамического изменения параметров микропроцессорной системы, построенной с использованием шагового двигателя. Для решения этой задачи необходимо разработать программно-технический комплекс, позволяющий динамически изменять параметры системы с помощью персонального компьютера, передавая соответствующие команды в систему через выбранный COM порт по протоколу UART.

В результате наших исследований разработана автоматизированная система управления шаговыми двигателями. Она осуществляет оперативное управление параметрами шагового двигателя – изменением угла поворота, скорости вращения, вплоть до полной (экстренной) остановки двигателя.

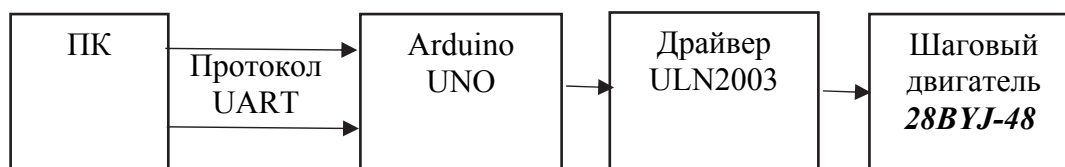


Рис.1 - Схема управления шаговым двигателем с помощью ПК, используя протокол UART

Электронные компоненты системы:

- 1) -микропроцессорная система Arduino Uno;
- 2) -драйвер двигателя ULN2003;
- 3) -шаговый двигатель 28BYJ-48;
- 4) -персональный компьютер (ноутбук).

Алгоритм работы программно-технического комплекса

- 1) Необходимо собрать установку в соответствии со схемой (рис.1)
- 2) Пользователь на ПК запускает программу ContrStep и заполняет поля формы, отвечающие за скорость и направление вращения шагового двигателя (рис. 2).
- 3) После нажатия кнопки Start информация с ПК по протоколу UART

передається в скетч на Arduino UNO.

4) Далее виконується програма з параметрами, прийнятими з ПК, яка через драйвер ULN2003 керує шаговим двигателем.

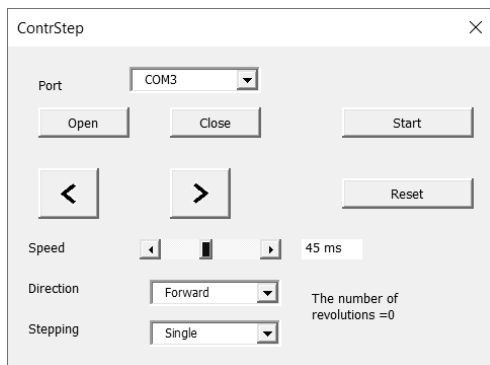


Рис. 2 Вікно роботи програми ContrStep

В результаті проведених досліджень розроблено метод доступу управління параметрами шагового двигача з ПК по протоколу UART. Благодаря цьому любуой полъзователь (даже незнакомый с программированием микропроцессоров и шаговых двигателей) может управлять основными параметрами работы шагового двигателя: скоростью вращения, направлением и величиной шага двигателя.

БЕРКУТ О.В., ст. викл., УМСФ, м. Дніпро

КИСЕЛЬОВ В.Р., студент, УМСФ, м. Дніпро

МИХАЛКО Ю.Р., студентка, УМСФ, м. Дніпро

РОЗВИТОК СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день в умовах глобалізації економіки та з розвитком науково-технічного прогресу, постає об'єктивна необхідність в розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій. Для економіки це є надзвичайно актуальним, адже це показник переходу на новий рівень розвитку господарювання, на його модернізацію. Вже в існуючому просторі, поява нових та нових інформаційних технологій створює переворот, який докорінно змінює основи традиційного господарювання. Відтак, перехід до користування Всесвітньою мережею Інтернет, дав змогу домогтися максимізації прибутку комерційним організаціям, шляхом підвищення рівня вже наявної товарності. А споживачам – заощадити, адже зменшується вартість продукції через зменшення її собівартості. А, отже, Інтернет є головним інформаційним засобом як для споживачів, так і для виробників. Сучасні технології зв'язку сприяють досягненню такого переходу та його розвитку.

В останні роки стали реальністю Internet-технології, які об'єднують інформаційні потоки від великої кількості дійових осіб для досягнення більшої узгодженості своїх дій, а також більш точного визначення їх майбутнього змісту. На цій основі виник новий науковий напрям: економіка мереж (Network Economics), яке досліджує економічну вигоду від об'єднання людей в різного роду мережі (в т.ч. транспортні, фінансові, інформаційні тощо).

Отримання необхідною для користувачів Інтернету інформації, шляхом переробки первинних даних та в результаті цілеспрямованих дій і виступає головною метою інформаційно-комунікаційних технологій. Якщо звернути увагу саме на економічний аспект, то використання цих технологій дозволило нам запровадити нове поняття «електронна комерція». Саме тому, що бізнес, тобто комерція й виступає основою економічної діяльності.

А відтак виникає поняття електронного бізнесу, тобто це діяльність підприємства, що спрямована на отримання певного прибутку від операційної діяльності. Базисом якої виступають цифрові інформаційно-комп'ютерні технології та переваги, що вони надають.

Якщо говорити за сфери застосування електронного бізнесу, то варто наголосити на електронній торгівлі, фінансових операціях, купівлі-продажу інформаційного продукту, купівлі-продажу через віртуальний магазин, банківських операціях, страхових організаціях, операціях на фондовій біржі та на операціях з іноземною валютою.

Поняття "електронний бізнес" включає в себе безліч різних інформаційно - технологічних понять, а відтак це:

- 1) технології електронної комерції;
- 2) технології електронних аукціонів;
- 3) електронні банки;
- 4) IP-телефонія;
- 5) Інтернет-телефонія;
- 6) ехнології електронних показчиків;
- 7) електронні НДР і ДКР;
- 8) електронний франчайзинг;
- 9) електронна пошта;
- 10) електронний маркетинг;
- 11) електронний менеджмент оперативних ресурсів (ORM);
- 12) електронний менеджмент поставок;
- 13) електронні брокерські послуги.[2]

Щодо електронної комерції, то слід зазначити її велику значимість у модернізації науки. Вона представлена нам як нове явище, що поєднує в собі основи інформатики та економіки.

Електронний бізнес на відміну від будь-якого іншого вимагає мінімальних вкладень. Завдяки інформаційним технологіям різко підвищився рівень економічних можливостей в сфері промислового виробництва, а так само в різних галузях виробничої діяльності. Але все ж ситуація з економіною комерцією залишається досить складною, це відбувається через невеликий досвід ділової активності нашого населення.

У нових економічних умовах сектор ІКТ виступає основою нового економічного устрою. Слід зазначити, що деякі зрушення у напрямку його регулювання в Україні, все ж таки відбуваються. Раніше в Україні не існувало навіть визначення сектора інформаційно-комунікаційних технологій, охопленого системою державної статистики. Зараз же розроблено нову Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД), необхідність розробки якої виникла у зв'язку з швидким розвитком технологій, особливо у сфері інформаційної та комунікаційної діяльності, появою нових типів спеціалізації компаній, виникненням нових підходів до класифікації професійних та адміністративних послуг. У новому КВЕД

інформаційно-комунікаційні технології відокремлено у сектор J - «Інформація та телекомунікації».

Список літератури: 1. Федосова О.В. Сучасні тенденції розвитку екосектору / О.В. Федосова, О.О. Молодід // Економіка і держава. - 2010. - № 11. - С. 39-40., 2. Информационные технологии в менеджменте: учебное пособие для студентов бакалавров, магистров вузов, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» [Текст] / В.И. Карпузова и др. / УМО вузов России по образованию в области производственного менеджмента. - 2-е изд.. - М.: ИНФРА-М : Вузовский учебник, 2014. - 301 с.

БЕРКУТ О.В., ст. викл., Університет митної справи та фінансів
САЛЬНИК Е.Д., студент, Університет митної справи та фінансів

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Інформаційна система – комунікаційна система для збирання, передачі, обробки інформації. Система поставляє працівникам різного рангу інформацію для реалізації функції управління. Інформаційна система створюється для конкретного об'єкта. Ефективна інформаційна система бере до уваги розходження між рівнями управління, сферами дії, а також зовнішніми обставинами і дає кожному рівню управління тільки ту інформацію, що йому необхідна для ефективної реалізації функції керування [1, 10].

Еволюція інформаційних систем в управлінні підприємством пройшла декілька етапів: від простих систем опрацювання даних до інтегрованих систем, побудованих на сучасній апаратній та програмній базах. Становлення систем управління розпочалося з автоматизації окремих бізнес-процесів підприємства, таких як управління персоналом, бухгалтерією, торгівлею, складом та ін. Інформаційні системи наступного покоління автоматизували всі або майже всі бізнес-процеси підприємства.

Це інтегровані корпоративні інформаційні системи, ERP - системи. Наступним етапом розвитку інформаційних систем управління підприємством є розроблення і впровадження аналітичних інформаційних систем, систем бізнес-аналітики (BI – Business Intelligence). Потім почали застосовувати інформаційні системи управління бізнес-процесами підприємства (BPM - системи) [2, 375].

Впровадження комплексної інформаційної системи у виробничу діяльність підприємства підвищує його конкурентоспроможність через ефективність використання його ресурсів, а саме: складські запаси скорочуються на 10–35 %; збільшується кількість вчасно виконаних замовлень на 10–20 %; продуктивність праці співробітників зростає на 10–30 %; підвищується оборотність товарно-матеріальних запасів підприємства до 65 % [3, 114].

Майбутній розвиток інформаційних систем розкриває концепція «електронної нервової системи», де ключовою ланкою будь-якого успішного підприємства буде надійна інфраструктура інформаційних технологій – електронна нервова система. Відповідно до цієї аналогії організація розглядається як живий організм. Електронна нервова система сучасного підприємства повинна (як і нервова система живого організму) бути здатною миттєво реагувати на будь-які зміни в навколишньому світі й аналізувати ситуацію, допомагаючи людям приймати швидкі й правильні рішення. Електронну нервову систему підприємства визначають насамперед як середовище,

що автоматизує виконання заздалегідь запланованих подій, планування й облік, а це дозволяє вчасно реагувати на незаплановані події і зміни ситуації і що дає, таким чином, величезні переваги в конкуренції.

Отже сучасний стан інформаційних технологій диктує свої методики організації бізнес процесів, які дозволяють змінювати бізнес-процеси, і навпаки, економічні процеси знаходять своє відображення в методиках інформаційних систем і змінюють їх [1, 12].

Список літератури: 1. Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи —інвестиції в розвиток підприємства [Електронний ресурс] / О.О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 2. - С. 10-13. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_2_5, 2. Марушко Н.С. Інформаційні системи ведення обліку: сучасний стан і тенденції розвитку [Електронний ресурс] / Н.С. Марушко, Г.М. Воляник // Науковий вісник НЛТУ України. - 2015. - Вип. 25.3. - С. 370-377. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2015_25_3. Філіна С.В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності у процесі управління [Електронний ресурс] / С.В. Філіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2011. - № 2. - С. 109-115. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2011_2_24

РИБАЛЬЧЕНКО Л.В., канд. екон. наук, доц., Університет митної справи та фінансів

СИМОН А.П., студент, Університет митної справи та фінансів

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасне продуктивне управління діяльністю підприємства неможливе без впровадження інформаційних технологій. Тенденції розвитку сучасного інформаційного суспільства визначають застосування інформаційних технологій (ІТ) у підприємницькій діяльності. Принципово змінюються можливості одержання, зберігання, розповсюдження інформації між підприємствами. Головне завдання ІТ полягає у підготовці і наданні інформації, необхідної для забезпечення управління всіма ресурсами підприємства чи організації, сформовані інформаційного та технічного середовища для управління організацією.

У загальному розумінні ІТ – це цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з застосуванням засобів обчислювальної техніки, що здійснюють високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування. Головними рисами сучасних ІТ є комп'ютерне оброблення інформації, зберігання великих обсягів інформації на машинних носіях та передача інформації на будь-які відстані в найкоротші терміни. Тому питання підвищення результативного впровадження інформаційних технологій в управлінні підприємством є достатньо актуальними у сучасних умовах [1].

В реаліях сучасної економіки підприємства здатні плідно функціонувати, якщо вони додержуються однієї важливої умови - постійне отримання, оновлення й аналіз достовірної та оперативної інформації. Інформаційне забезпечення є «наріжним каменем» не тільки в процесі управління продуктивністю підприємства, але й на всіх інших етапах його економіко-господарської діяльності. Зазначимо, що паперовий метод зберігання, обробки та передачі матеріалів є не ефективним на сучасному етапі функціонування підприємств [1].

Нинішня інформаційна технологія у сфері діяльності підприємств дозволяє

забезпечити розв'язання таких завдань: ефективне узгодження внутрішньої діяльності та оперативне поширення різноманітних повідомлень; більш ефективна взаємодія із суміжниками щодо технологічних маршрутів за рахунок застосування інформованих та наочних засобів відтворення та передачі-прийому повідомлень; постійне поповнення необхідною інформацією; своєчасне забезпечення відповідних споживачів достовірними даними; збирання, реєстрація, оброблення та видача даних про стан та результати роботи об'єктів управління для інформування вищих органів управління.

Інформаційні технології допомагають підприємствам вирішувати такі завдання: пропонувати ефективні методи вирішення економічних завдань; допомагати узгодженню економічних зв'язків; входити в єдиний інформаційний простір [2].

Таким чином, інформаційні технології відтворюють сучасне уявлення про процеси зміни інформації в інформаційному середовищі. Введення інформаційних систем дозволить підприємству постійно слідкувати за поточним станом об'єкта управління, швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства і пристосовувати відповідно свій бізнес. Отже, об'єднавши дві інформаційні технології – управлінську та комп'ютерну, то це буде вигідним кроком для поліпшення діяльності підприємств.

Список літератури: 1. Веретін Л.С. Інформаційне забезпечення як одна із передумов удосконалення управління продуктивністю / Л.С. Веретін. – Ефективна економіка. - №4, 2015., 2. Байкарова О.О. Інформаційні технології — засіб оптимізації діяльності підприємств / О.О. Байкарова, Л.М.Тарасюк // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. - №11, 2013.

ДРОЗДОВСЬКИЙ Я.П., канд. екон. наук, доц. каф. міжнародних економічних відносин, ДВНЗ «Ужгородський національний університет» м. Ужгород
СТЕЦЬ Б.Ю., студент, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ФАКТОРУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Безперечною умовою забезпечення ефективного розвитку підприємства є формування його конкурентних переваг. В умовах конкуренції будь-яка комерційна структура не можна обійтися без сучасних, передових технологій в організації управління. Дослідження показують, що економічно ефективно працюють ті підприємства, які мають оперативну інформацію про виробничо-господарську діяльність для підготовки і прийняття рішень. Основою успіху в бізнесі є своєчасно отримана, правильно зрозуміла і вдало використана інформація. Еволюція розвитку інформаційних технологій тісно пов'язана з розвитком нових моделей управління підприємством. Намагання компаній підвищити свою ефективність підштовхують їх до подальшої модернізації та автоматизації їхньої діяльності, розвитку моделей їх управління [4, с.523].

Питання управління на основі інформаційних систем знайшло своє відображення у наукових працях таких вчених як: Ф. Ф. Бутинця, М. П. Денисенко, І. І. Каракоза, А. Н. Кашаєва, Т. М. Ковальчук, І. В. Колосся, М. Г. Чумаченко, В.І. Кузякіна, О.В. Матвієнко, В.В. Трофімова, Г.А. Титаренко, та ін.

Для того, щоб зрозуміти роль і значення інформаційних технологій в системі управління підприємством, пропонується розглянути основні етапи розвитку інформаційних технологій та систем, впродовж їх історії (Рис. 1).

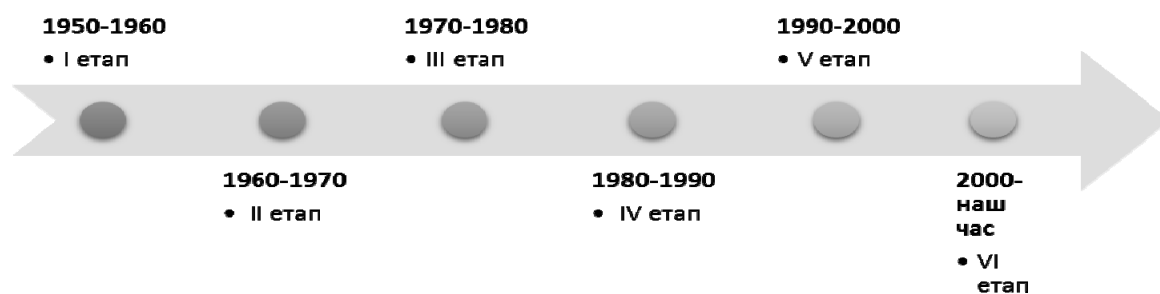


Рис. 1 - Еволюція розвитку інформаційних технологій та систем [2].

I етап (1950-ті - 1960-ті роки): Методологічні корені сучасних систем управління підприємствами лежать у далеких 50-х рр. минулого століття. Цей етап характеризувався експлуатацією ЕОМ першого і другого поколінь, створенням електронних систем обробки даних, обробки транзакцій та ведення обліку.

II етап (1960-ті - 1970-ті роки): На даному етапі були випущені МІНІ-ЕОМ і ЕОМ третього покоління на великих інтегральних схемах, першим етапом у становленні сучасних систем управління ресурсами підприємства стало створення відносно примітивної технології планування потреб в матеріалах. Комплекс подібних розрахунків був об'єднаний терміном MRP (Material Requirements Planning) [2].

III етап (1970-ті - 1980-ті роки): Здійснювалася інтерактивна спеціальна підтримка управлінського процесу прийняття рішень. На зміну MRP прийшла концепція MRP II (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів), яку прийнято вважати методологічною основою ERP-систем.

IV етап (1980-ті - 1990-ті роки):

Система обчислення для кінцевого споживача продукції. Здійснювалася пряма підтримка обчислень для кінцевого споживача і продуктивності робочої групи. На даному етапі були розроблені наступні інформаційні системи:

Виконавчі інформаційні системи (BIC).

За допомогою цих систем передається інформація для топ-менеджменту, відбувається створення стратегічних продуктів і послуг для досягнення конкурентних переваг [1].

Експертні системи (ЕС).

Експертні системи можуть служити в якості консультантів для користувачів, через ці системи надаються консультації експертів в певних обмежених сферах.

V етап (1990-ті - 2000-і роки): Електронний бізнес і комерція. Створення систем електронної комерції. Підприємства у кінці 1990-х рр. починають використовувати програмні комплекси ERP-систем (Enterprise Resource Planning), які доповнюються фінансовими функціями. Їх можна поділити на три категорії: фінансовий облік, управлінський облік і фінансовий менеджмент. Нові системи дозволяють складати звітність відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, автоматизувати бухгалтерський документообіг і регулювати грошові потоки [2].

VI етап (2000-і – до сьогодення):

Сучасні інформаційні технології здійснюють комп'ютерну обробку інформації, використовуючи попередньо відпрацьовані алгоритми; зберігають великі обсяги інформації на різних носіях і здійснюють передачу інформації на будь-які відстані за мінімальний час.

Потреби підприємств зростають, та інформаційним системам вдається задовольняти їх не більше ніж наполовину, тому у новій економічній реальності особливі надії покладаються на PLM (Product Lifecycle Management) – управління даними про продукт упродовж його життєвого циклу. Це стратегічний підхід до організації управління підприємством, який використовує набір сумісних рішень для підтримки загально-ного представлення інформації про продукт у процесі його створення, реалізації і експлуатації [1].

Підвищення ефективності використання інформаційних систем досягається шляхом наскрізної побудови і сумісності інформаційних систем, що дозволяє усунути дублювання і забезпечити багатократне використання інформації, встановити певні інтеграційні зв'язки, підвищити ступінь використання інформації [3, с. 21].

Ми вважаємо, що неможливо досягти довгострокового успіху та підвищити ефективність будь-якого підприємства, не використовуючи переваги інформаційних технологій в нашу епоху. Дослідження, проведені в останні два десятиліття довели, що ті організації, які вкладають гроші в технології і вибирають шлях інновацій збільшили свою частку на ринку, фінансові показники і загальну конкурентоспроможність. Інформаційні технології надають безліч інструментів, які можуть вирішувати складні завдання і планувати майбутнє зростання компанії.

Таким чином, підприємство, дістаючи оперативний доступ до світових інформаційних ресурсів, має можливість якісно та ефективно здійснювати свою діяльність. Отже, прискорення науково-технічного та інформаційного прогресу пред'являє все більш високі вимоги до інформаційного забезпечення органів управління.

Список літератури: 1. Information Technology & Its Role in the Modern Organization [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://smallbusiness.chron.com/information-technology-its-role-modern-organization-1800.html>, 2. The Role Of Information Technology In Management [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.scribd.com/doc/39672883/The-Role-of-Information-Technology-in-Management>, 3. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колосся // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 19–25., 4. Плескач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В.Л. Плескач, Т.Г. Затонацька. – Київ: Знання, 2011. – 718 с.

РИБАЛЬЧЕНКО Л.В., канд. екон. наук, доц. Університет митної справи та фінансів

ТАНСЬКА В.І., студент, Університету митної справи та фінансів

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

На сьогоднішній день конкуренція у банківській сфері поширюється значними кроками. Така тенденція змушує вітчизняні банки переходити на новий, більш інноваційний рівень розвитку.

Потреба швидкої обробки великого обсягу інформації обумовлює необхідність створення високотехнологічних інформаційних систем в діяльності банків.

На сьогоднішній день велика кількість банків перейшла на систему онлайн-

банкінг, в якій клієнти можуть контролювати свій рахунок з будь-якої точки світу, переводити платежі в онлайн-режимі, сплачувати комунальні послуги, оформлювати нові послуги (страховка, кредит, депозит), поповнювати мобільний рахунок.

Найпопулярнішим в Україні інтернет-банкінгом є «Приват24», який працює з 2001 року і належить ПриватБанку. ПриватБанк найпершим в Україні запропонував клієнтам послуги «Приват24» та GSM банкінгу. Нещодавно Ошадбанк також запропонував інтернет-банкінг «Ошад 24/7».

Є ряд причин, які обумовлюють введення нових інформаційних технологій у банківській сфері, це:

- 1) отримання прибутку;
- 2) необхідність відрізнитися від конкурентів. Кожен банк прагне, щоб клієнт вибрав саме цей банк через високу якість обслуговування та більш інноваційні продукти;
- 3) дотримання банком вимог державного регулювання банківської системи;
- 4) бажання банку створити найкомфортніше обслуговування для своїх клієнтів, найсучасніші і найзручніші продукти. Тобто мета кожного банку - створити імідж сучасної інноваційної корпорації.

Банки, бажаючи отримати більший прибуток, лідерство над іншими банками, постійно розширюють свої послуги, роблять обслуговування зручнішим, вдосконалюють обслуговування в дистанційному режимі. Це не тільки інтернет ресурси, а й режим телефонного обслуговування. Наприклад, ПриватБанк має гарячу лінію, котра працює 24 години на добу, обслуговуючі клієнтів. Можемо стверджувати, що, основним інструментом в боротьбі за лідерство серед банків є:

- 1) швидка реакція на потреби клієнтів;
- 2) постійне удосконалення обслуговування;
- 3) молодий, досвідчений персонал;
- 4) постійний дистанційний зв'язок з клієнтами;
- 5) відсутність махінацій;
- 6) можливість дистанційного обслуговування;
- 7) будувати лише довготривалі відносини з клієнтами;
- 8) постійне проведення занять з підвищення кваліфікації співробітників;
- 9) обслуговування клієнтів всіх статусів, класів, груп і категорій, вне залежності від посади;
- 10) ставлення за мету не лише отримання прибутку, а й створення комфортного обслуговування для клієнтів, які надалі будуть створювати імідж банку, поширюючи гарні відгуки про співпрацю з банком.

Висновки. Отже на сучасному етапі розвитку банківської системи в Україні чи не найважливішими є інформаційні технології. Українські банки створюють обслуговування на високу рівні, що дозволяє нам вийти на світовий рівень і бути там конкурентоспроможними. Впевнено можна сказати, що сучасна інформаційні технології в банківській системі України мають позитивну динаміку, чого тільки варті інтернет-банкінг «Приват24». Тому банкам, які ще не пропонують клієнтам інноваційних інформаційних технологій варто поквартитися, тому що певний сегмент клієнтів втрачається через незручність співпраці з банком, в результаті банк обслуговує все менше і менше клієнтів, що приводить до банкрутства та ліквідації.

ХОМА О.І., студент, Українська академія друкарства
ІЛЬЧУК Р.С., студент, Українська академія друкарства

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Одним з актуальних питань забезпечення стійкого функціонування і розвитку промислового підприємства є забезпечення його економічної безпеки. Досягнення економічної безпеки підприємства відбувається за рахунок усунення зовнішніх та внутрішніх загроз, обумовлених ризиками, а також ефективності прийнятих управлінських рішень. Ефективність управлінських рішень багато в чому залежить від достовірності та своєчасності надання інформації. Поряд з цим бухгалтерський облік, як інформаційна система, орієнтований, в основному, на наданні інформації ретроспективного характеру, що не дає можливості вибудовувати прогнози розвитку навіть на найближчий проміжок часу. Однак в сучасних умовах значна кількість управлінських рішень носить стратегічний характер, а це потребує побудови іншої системи збору інформації: стратегічного обліку.

Отже в системі обліково-аналітичного забезпечення формується інформація, яка є структурованою та неструктурованою. При цьому така інформація формується здебільшого в різних інформаційних системах (ERP, CRM, HRM, PLM та ін.), які можуть містити одні і ті ж довідники, а прийняття рішень щодо забезпечення безпеки слід вирішувати у взаємозв'язку. Це передбачає побудову якісно нових систем зберігання інформації - сховищ даних (Data Warehouse) і вітрин даних (Data Mart), орієнтованих на вирішення аналітичних завдань.

Збір і зберігання інформації, а також вирішення завдань інформаційно-пошукового запиту ефективно реалізуються засобами систем управління базами даних (СУБД). В OLTP (Online Transaction Processing)-підсистемах реалізується транзакційна обробка даних, але вони не придатні для повноцінного аналізу інформації.

Підсистема аналізу може бути побудована на основі:

- 1) підсистеми інформаційно-пошукового аналізу на базі реляційних СУБД і статичних запитів з використанням мови SQL;
- 2) підсистеми оперативного аналізу. Для реалізації таких підсистем застосовується технологія оперативної аналітичної обробки даних OLAP, що використовує концепцію багатовимірного подання даних;
- 3) підсистеми інтелектуального аналізу, що реалізують методи і алгоритми Data Mining.

Роз'єднаність вхідних даних, невідповідність їх форматів, несе в собі концептуальну проблему, пов'язану зі структурою зберігання даних у Data Warehouse, яку в загальному можна назвати «інтеграцією даних». На вирішення завдання інтеграції впливають фактори: розгалуженість корпорації, гетерогенність інформаційного середовища, застосування мобільних технологій в бізнесі та інше. Проблема інтеграції обліково-аналітичних систем можна реалізувати за допомогою ETL- та MDM-систем.

ETL-системи (Extract, Transform, Load) це системи корпоративного класу, які застосовуються, щоб привести до одних довідників і завантажити в сховище дані з декількох різних облікових систем. Процес трансформації зводить дані з різних джерел до єдиного формату, а також передбачає рішення задачі контролю якості

інформації.

MDM-системи (Master Data Management) – це системи призначені для синхронізації даних, що спрощує рішення консолідації даних з різних інформаційних систем та підготовки фінансової звітності.

Впровадження таких систем дозволяє не тільки ефективно організувати процеси управління ними, забезпечивши їх актуальність та несуперечність, але і підвищити якість даних, наприклад, використовуючи технології їх очищення (так зване Data Quality).

ХРАПКИН О.М., студент, Національний авіаційний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В умовах ринкових трансформацій зростає науковий інтерес до розробки моделей безпечного, стабільного й ефективного управління підприємствами. Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам підприємств ефективно діяти, мінімізуючи ризик, та сприяють підвищенню конкурентноспроможності підприємств [1].

У країнах з розвинутою економікою комплексні інформаційні системи давно стали життєво важливим і необхідним елементом управління підприємствами. Без системного управління підприємства ризикують припинити своє існування в нових ринкових умовах. Саме інформаційні технології допомагають керівникам підприємств у вирішенні цих складних завдань. Країни ринкової економіки мають великий досвід створення й розвитку інформаційних технологій для підприємств [2].

В сфері управління підприємствами знаходять своє застосування такі послуги галузі ІТ, як ІТ-аутсорсинг, розробка програмного забезпечення, системи інтеграції. Водночас, тенденції розвитку, а також новий етап економічних перетворень в Україні вимагають від вітчизняного бізнесу ефективного функціонування та розвитку, серед основних завдань якого – формування ефективної системи управління на підприємстві на основі запровадження ІТ.

Аналіз застосовуваних в практиці господарювання інформаційних систем і технологій свідчить про наявність на ринку безлічі систем управління підприємством: “System Aurora (Business/400)”, “iRenaissance”, “Infor SyteLine ERP”, “Microsoft DynamicsAX”, “Microsoft Dynamics NAV”, “Капітал”, “Oracle E-Business Suite”, “BAAN”, “Компас”, “МОНОЛИТ SQL”, “Scala”, “Галактика”, “АСТОР”, “Business Control”, “Global ERP”, “Виртуоз”, “PayDox”, “Технокласс”, “ІТ-Предприятие” та інші.

Впровадження інформаційних технологій створює підґрунтя для розвитку нової культури праці і одночасно призводить до стратегічної переорієнтації підприємства. Процес впровадження і використання нових інформаційних технологій є системною діяльністю, яка не повинна здійснюватись інтуїтивно. Для організацій все більш актуальним стає уникнення необґрунтованих і недостатньо продуманих інвестицій в інформаційні технології, оптимізація витрат на них та їх перспективне планування. Залучення до процесу впровадження інформаційних офісних систем кваліфікованих спеціалістів допоможе уникнути багатьох проблем, зробити процес впровадження інформаційних систем ефективним, підвищити віддачу від

інформаційних технологій, організувати спільну роботу всіх причетних до створення і впровадження інформаційної системи [4].

Список літератури: 1. Левченко М.О. Використання інформаційних технологій в управлінні ризиками машинобудівних підприємств / М.О. Левченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 305–311., 2. Рогач І.Ф. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах: Навч. посібник. // Рогач І.Ф., Сендзюк М.А., Антонюк В.А. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 239 с., 3. Крайчук С.О. Стан запровадження інформаційних технологій в управлінні сучасними підприємствами // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4892> 4. Байкарова О.О. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств // Байкарова О.О., Тарасюк Л.М. // Науковий журнал "Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво" Луцьк, 2013. Випуск №11 – с.177-182.

ЯКУШКО Н.С., студент, НТУ «ХПІ»

СУТНІСТЬ РОЗРАХУНКІВ ЗА ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Сучасне суспільство не можливе без взаємодії між індивідуумами і їх об'єднаннями. Ці взаємовідносини засновані на процесі передачі з рук в руки на тих чи інших умовах того чи іншого ресурсу.

Будь-яку організацію використовуючи системний підхід, можна представити як певну систему, що складається з взаємопов'язаних частин. У процесі здійснення виробничої, господарської та фінансової діяльності організація набуває матеріальних і трудові ресурси, реалізує свою продукцію, роботу або послуги або здійснює інші операції, що дозволяють їй продовжити своє функціонування в подальшому. Таким чином, діяльність організації можна представити як кругообіг коштів, який включає в себе процес придбання, виробництва і реалізації.

У процесі придбання відбувається постачання сировиною, матеріалами, електроенергією та іншим необхідним для виробництва. Потім всередині організації, як системи, відбувається створення продукції або безпосереднє надання послуг. На етапі реалізації підприємство продає свою продукцію (роботи, послуги) та отримує кошти, які дозволили б розпочати заново кругообіг коштів, тобто повертається до процесу придбання.

Кругообіг коштів організації характеризує економічну сутність і зміст розрахунків. Так, придбання - це розрахунки з постачальниками сировини і матеріалів, інформації, капіталу. У процесі виробництва виникають розрахунки всередині самого підприємства: з підрозділами, з персоналом з оплати праці, з підзвітними особами. На етапі реалізації готової продукції, робіт, послуг виникають розрахунки покупців і замовників з продавцем. Таким чином, розрахунки є важливою складовою поточної фінансової діяльності будь-якої організації.

Законодавством не дано визначення поняттю «розрахунки», хоча в нормативних документах достатньо часто зустрічається цей термін. В економічній та юридичній літературі існують різні підходи до визначення зазначеного поняття, тобто виділяють правові та економічні точки зору, але всі вони зведені до оплати боргу, причому тільки грошовими коштами, ігноруючи тим самим усі різноманітні вживаних в даний час форм і видів розрахунків, що призводять до припинення зобов'язань.

З позиції бухгалтерського обліку, характерною особливістю розрахунків є одночасні з їх здійсненням зміни в структурі майна (дебіторська заборгованість) або

зобов'язання (кредиторської заборгованості) організації. У першому випадку при погашенні дебіторської заборгованості відбувається зменшення одного виду активу (права на отримання певної грошової суми) і збільшення іншого (грошові кошти), валюта балансу при цьому залишається незмінною. У другому випадку при погашенні кредиторської заборгованості зменшується валюта балансу з одночасним зменшенням не тільки суми самої заборгованості, але й розміру майна організації (грошових коштів або інших активів).

Розрахункові операції супроводжують діяльність будь-якої організації. В даний час існує безліч варіантів здійснення розрахункових операцій як всередині самої організації, так і з її контрагентами.

Розрахунки підприємств та організацій між собою, а також з органами фінансово-кредитної системи здійснюються здебільшого без участі грошей у формі готівки, тобто в безготівковому порядку. Суть безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом переказу коштів із рахунку платника в банку на рахунок одержувача, тобто шляхом проведення відповідних записів за рахунками учасників розрахунків. Можливі також безготівкові розрахунки через залік взаємних вимог контрагентів, у тому числі за бартерними угодами. На відміну від готівкових розрахунків, коли платник зобов'язаний передати належну суму готівки безпосередньо одержувачу, безготівкові розрахунки здійснюються без реальної готівки.

РОМАНОВИЧ А.В., студент, НТУ «ХПІ»

ОРЕХОВА Н.О., студент, НТУ «ХПІ»

СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємства — це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найконцентрованішому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Таке трактування суті поняття «фінансовий стан» дає змогу розуміти під ним характеристику діяльності підприємства, у якій, як у дзеркалі, знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі й роботи з управління фінансовими ресурсами.

На фінансовий стан підприємства впливають усі види його діяльності - комерційна, виробнича, фінансово-господарська. Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії не тільки сукупності виробничо-економічних факторів, але й усіх елементів його фінансових відносин.

Еволюція поняття «фінансовий стан» пов'язана з розвитком фінансового аналізу. Основоположником фінансового аналізу прийнято вважати француза Жака Саварі. Ідеї Саварі були поглиблені Д. Чербоні (1827-1917), який створив вчення про синтетичне додавання та аналітичне розкладання бухгалтерських рахунків.

Наприкінці XIX початку XX ст. почало розвиватися балансоведення - один з напрямів обліку, яке за своєю суттю є аналізом фінансового стану підприємства. В основу даного напрямку був покладений економічний аналіз балансу, а також

популяризація знань про баланс. До основних західних представників зазначених течій можна віднести: П. Герстнера, І. Шера, Р. Байгеля, Е. Ремера, Брозіуса, Т. Губера та ін. Розвиток балансоведення в колишньому СРСР припадає на 20-і роки ХХ ст. Так, у працях А. К. Рошащовського, А. П. Рудановського, Н. А. Блатова, І. П. Николаєва та ін. була остаточно сформована методика аналізу балансу. У 30-ті роки відбулася трансформація аналізу балансу на аналіз господарської діяльності, коли загальне управління бухгалтерським обліком, контроль і аналіз господарської діяльності були покладені на Народний комісаріат фінансів. Аналіз усе більше відокремлювався від бухгалтерського обліку, по суті перетворюючись в техніко-економічний аналіз. На початку 40-х років з'являються перші наукові праці з аналізу господарської діяльності (Д. П. Андріанов, М. Ф. Дячків і ін.). На початку 70-х виходять перші книги з розробки методичних підходів у теорії аналізу господарської діяльності (М. І. Баканов, А. Д. Шеремет, І. І. Каракоз). На початку 90-х років відбувається відродження фінансового аналізу. У його основу покладено аналіз і управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Велику увагу вчені приділяють безпосередньо аналізу фінансового стану підприємства, який починає виокремлюватися в окремий елемент фінансового аналізу.

У наукових джерелах існує значна кількість підходів до визначення поняття фінансового стану підприємства, але відсутня єдина думка щодо самої сутності фінансового стану підприємства.

Так, Савицька Г.В. визначає фінансовий стан як «економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку».

Дане визначення розглядає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, яка визначає здатність підприємства до розвитку, що, є некоректним, оскільки «фінансовий стан» це не економічна категорія, а поняття. У цілому, дане твердження недостатньо приділяє уваги обґрунтуванню фінансового стану як економічної категорії.

Покропивний С. Ф. розглядає не фінансовий стан підприємства, а фінансово-економічний, який «характеризується рівнем прибутковості і рентабельності капіталу, фінансовою стійкістю і динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями». На думку Н. В. Колчіної фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності. М. Н. Крейніна вважає, що фінансовий стан - це сукупність показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. А. М. Литовських визначає фінансовий стан господарюючого суб'єкта, як характеристику його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів та капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами. О. В. Грищенко під фінансовим станом розуміє здатність підприємства фінансувати свою діяльність. А. М. Поддєрьогін вважає, що фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства є дуже містким поняттям. Для його характеристики у економічній літературі досить часто застосовуються такі критерії, як:

1) фінансова стійкість підприємства - такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику;

2) платоспроможність - здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

3) кредитоспроможність - здатність до отримання кредитів та їх своєчасного погашення за рахунок власних коштів та інших фінансових ресурсів;

4) прибутковість роботи підприємства;

5) оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувань;

6) раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові й непродуктивні витрати;

7) наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімального необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

8) ліквідність балансу - ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Стійкий фінансовий стан досягається при достатності власного капіталу, гарній якості активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризику, достатності ліквідності, стабільних прибутках і широких можливостях притягнення позикових засобів. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його прямування таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення прибутків над витратами з метою зберігання платоспроможності і створення умов для самофінансування.

Забезпеченість фінансовими ресурсами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення виробничих показників, підвищення ефективності застосування засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій.

БУЦМАК О.В., студент, НТУ «ХП»

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Принципи ведення бухгалтерського (фінансового) обліку у світовій практиці регулюються положеннями (стандартами), які розробляють професійні організації бухгалтерів. При цьому вони мають рекомендаційний характер та ґрунтуються на концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, розроблених Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

В Україні основи нової системи бухгалтерського обліку закладено в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та

конкретизовано в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Сутність принципу обачності полягає у виборі бухгалтером такого методу оцінки, який дозволяє уникнути заниження у фінансовій звітності витрат і зобов'язань та відповідно завищення активів і доходів підприємства.

Дотримання цього принципу поки що не дуже властиве українським підприємствам. Можна сказати, він діє навпаки. Підприємці прагнуть показати у звітності якомога більше витрат і, відповідно, менше доходів з метою мінімізації податкових платежів, оскільки до користувачів фінансової звітності в основному зараховують переважно податкові органи. Щодо інших користувачів (партнерів по бізнесу, клієнтів, постачальників) то, як правило, вони не виявляють серйозної зацікавленості в отриманні достовірної фінансової інформації про підприємство. Тому керівники підприємств і не прагнуть показати своє підприємство у вигідному світлі. Інакше кажучи, немає інтересу до інформації – немає і потреби у її розкритті.

Потреба у мінімізації податків поки переважає над потребою надавати об'єктивну інформацію про стан справ.

Сутність принципу автономності підприємства полягає у тому, що активи, капітал і зобов'язання підприємства повинні розглядатися окремо від активів, капіталу, зобов'язань інших підприємств та окремо від майна, доходів і зобов'язань власників цього підприємства, оскільки бізнес є самостійною, відокремленою від засновника субстанцією.

Принцип історичної (фактичної) собівартості означає, що під час оприбуткування на баланс активів їх слід оцінювати, виходячи з витрат на виробництво або придбання, тобто за собівартістю, яка склалася історично. Решту методів оцінки активів (ринкова вартість, справедлива вартість тощо) слід застосовувати лише у випадках, коли такі витрати неможливо визначити з високим ступенем достовірності або коли оцінка активів за їх історичною собівартістю не відповідає економічній доцільності їх придбання.

Сутність принципу єдиного грошового вимірника полягає у тому, що вимірювання й узагальнення усіх операцій, що їх проводять у регістрах бухгалтерського обліку, здійснюються в єдиній грошовій одиниці незалежно від того, скільки видів валют підприємство має у своєму розпорядженні. Зазвичай, це валюта країни, в якій підприємство зареєстровано. Це означає, що неможливо підсумовувати українські гривні з американськими доларами під час розрахунку загальних вартісних результатів. Усі валюти приводяться до однієї.

Основне завдання принципу превалювання сутності над формою полягає у тому, що облік всіх господарських операцій (реєстрацію фактів господарського життя) слід здійснювати відповідно до сутності цих операцій та економічної реальності, а не лише виходячи з їх юридичної форми.

Такий принцип як безперервність діяльності можна розглядати подвійно: власне як принцип і як умову (припущення). У міжнародних стандартах безперервність бухгалтерського обліку розглядають саме як припущення.

Безперервність полягає у тому, що оцінка активів і зобов'язань здійснюється виходячи з умови, що діяльність підприємства продовжуватиметься необмежено довго і його ліквідація в недалекому майбутньому не очікується.

Поряд з тим, безперервність бухгалтерського обліку полягає не тільки в тому, що підприємство діє необмежено довго і продовжуватиме діяльність у майбутньому, а й у тому, що наслідки операцій, що їх відображають на рахунках, можуть правильно визначатися лише з урахуванням наслідків попередніх операцій. Інакше кажучи,

кінцеве сальдо не може бути визначено без урахування початкового сальдо. У сальдовому балансі ніколи не буде рівності, якщо хоча б один, відмінний від нуля, залишок не буде враховано у загальному підсумку валюти балансу. При цьому не має значення переривало підприємство свою діяльність хоча б на якийсь час чи ні. Сальдо – обороти – сальдо, тощо – це безперервний ланцюг.

Якщо принцип безперервності розглядати як умову тривалості, то його значення полягає у тому, що підприємство діятиме необмежено довго і в близькому майбутньому не очікується його ліквідація. А у випадку, наприклад, банкрутства активи можуть бути переоцінені за ліквідаційною вартістю для більш швидкого їх продажу, щоб можна було розрахуватися з кредиторами.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей. Інакше кажучи поняття доходів і витрат не потрібно ідентифікувати з грошовими потоками. Цей принцип, передбачений міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, не є новим, оскільки уже в процесі обліку ми зіставляємо отримані доходи та понесені на них витрати. Суттєву роль цей принцип відіграє в американському обліку, тому що американці користуються ним тільки під час підготовки фінансових звітів, оскільки доходи і витрати вони відображають за фактом оплати.

Принцип періодичності припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності. Вітчизняний облік передбачає поділ звітності на періодичну (місяць, квартал, півріччя, 9 місяців) та річну. Обов'язкова подача фінансової звітності передбачає квартальні періоди та річну.

Згідно принципу повного висвітлення фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Принцип послідовності передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності за відповідними П(С)БО.

Під час складання фінансової звітності необхідно намагатися збалансувати усі перелічені принципи таким чином, щоб досягти якісних характеристик фінансової звітності.

СТРИГУЛЬ Л.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»
БУЦАЄВА М.А., студентка, НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, у підсумку є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку. Фінансові результати діяльності підприємств залежать від наявності й ефективного використання фінансових ресурсів, які забезпечують життєдіяльність підприємства. Тому турбота про фінансові результати є відправним моментом і кінцевим

результатом діяльності будь-якого підприємства [1].

У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі сторони діяльності підприємства: рівень його технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контролю за рівнем витрат та рівнем реалізованих цін, особливості господарського механізму та державне регулювання розвитку певної галузі з огляду на її значення для розвитку економіки країни [2].

Аналіз наукових праць учених щодо характеристики фінансового результату дає змогу виокремити різні підходи до трактування поняття «фінансові результати». Проблемам фінансового результату господарюючих суб'єктів присвячено багато наукових праць. Вагомий внесок у розвиток наукової думки щодо з'ясування сутності фінансового результату зробили такі вчені, як О.П. Руднаковський, Е.Ф. Борисов, Є.С. Хендриксен, Я.В. Соколов, Ю.Д. Чацкіс, Ф.Ф. Бутинець, В.Н. Жуков, Я.В. Лебедзевич, О.В. Калюга та інші. Основні підходи до визначення поняття «фінансовий результат» наведено в таблиці 1 [3].

Таблиця 1 – Визначення поняття «фінансові результати», наведене різними вченими

Автори	Визначення поняття «фінансовий результат»
1	2
1 Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М.	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період [5]
2 Жуков В.Н.	Зведений (інтегруючий) показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток [6]
3 Карпенко Н.І.	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку і збитку [7]
4 Калюга О.В., Калюга Є.В.	Потік грошових коштів, що надходять в резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [8]
5 Лебедзевич Я.В.	Кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну сутність [9]
6 Стоуп Д., Хетчинг Х.	Фін. результат визначається як приріст або зменшення вартості майна при постійному капіталі на початок і кінець періоду [10]
7 Чацкіс Ю.Д., Лісюк О.М., Михайлова Т.П.	Кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризується сумою прибутку чи збитку [11]
8 Грязнова А.Г.	Фінансовий результат підприємства – це виражені в грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів [12]
9 Дубровіна Т.А.	Фінансовий результат діяльності організації (прибуток чи збиток) визначається як приріст (або зменшення) власного капіталу, що з'явився в процесі її підприємницької діяльності за період [11]
10 Райсберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б.	Позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі [13]
11 Воблий К.Г.	Фін. результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговано на суми, вилучені або додані власниками [14]

Результати дослідження вказують на досить суперечливі підходи до визначення досліджуваної дефініції. Економічну категорію «фінансовий результат», різні науковці трактують по-різному, проте вкладають однаковий зміст у своє трактування. Отже, узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, який виражається у вартісній (грошовій) формі [4].

Список літератури: 1. Чала О.А. Теоретичні основи визначення фінансового стану торговельних підприємств [Електронний ресурс] / О.А. Чала // – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>. 2. Агапова А. Методичні підходи до побудови показників оцінки економічного стану промислових підприємств [Електронний ресурс] // А. Агапова – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>. 3. Белгородцева М.О. Семантика поняття «фінансові результати» та методика їх обліку у страхових компаніях [Електронний ресурс] // М.О. Белгородцева – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>. 4. Барабаш А.П. Визначення сутності поняття фінансового результату підприємства [Електронний ресурс] // А.П. Барабаш – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>. 5. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит», 2-ге вид., доп. і перероб. // Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова – Житомир: ЖІТІ, 2001 - 576 с. 6. Жуков В.Н. Облік фінансових результатів з метою оподаткування / В.Н. Жуков // Бухгалтерський облік і аудит, 1997, № 12. 7. Карпенко Н.І. Проблеми узгодження бухгалтерського та податкового обліку результатів діяльності та шляхи їх вирішення // Н.І. Карпенко – Т: «Векс», 2001 8. Калюга О.В. Контроль фінансової звітності і правильності її складання // О.В. Калюга, Є.В. Калюга / – К: Ніка- Центр, 2010. 9. Лабедзевич Я.В. Класифікація доходів і результатів діяльності та їх інтерпретація // Я.В. Лабедзевич - К: Ніка – Центр, 2001. 10. Стоун Д. Бухгалтерський облік і фінансовий аналіз: Підручник // Д. Стоун, Хетчинг Х. – С-П, АОЗТ, 1993 11. Дубровина Т.А. Бухгалтерський облік в страхових організаціях // Дубровина Т.А. – М: ЮНІТІ, 2000 12. Грязнова Л.Г. Фінансово-кредитний енциклопедичний словник // Л.Г. Грязнова – М: Фінанси та статистика, 2002 13. Райсберг Б.А. Сучасний економічний словник, 6-те вид., перероб. та допов. // Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовський, Є.Б. Стародубцева - М: ІНФРА, 2008 – 512с. 14. Воблій К.Г. Основи економічного страхування // К.Г. Воблій – М: АНКІЛ, 1995

НОВОХАТСЬКИЙ І.Є. студент, НТУ «ХПІ»

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

СКЛАДОВІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Відповідно до закону України «Про оплату праці» за № 108/95 ВР від 24.03.95 р., заробітна плата – це є винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності умов виконуваної роботи, професійно ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці.

Відповідно до Інструкції зі статистики заробітної плати №5, зареєстрованої в Мінюсті України 17.01.04 р. за № 114/8713, до фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат.

Фонд оплати праці складається з:

- 1) фонду основної заробітної плати;
- 2) фонду додаткової заробітної плати;
- 3) інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових

обов'язків). Основна заробітна плата встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців. До фонду основної заробітної плати, зокрема, включається оплата праці за час перебування у відрядженні (за винятком відшкодування витрат у зв'язку з відрядженням: добових, вартості проїзду, витрат на наймання житлового приміщення), а також вартість продукції, що видається працівникові при натуральній формі оплати праці. Докладний перелік виплат, що включаються до складу основної заробітної плати, наведений у п.п. 2.1 п. 2 Інструкції зі статистики заробітної плати №5, зареєстрованої в Мінюсті України 17.01.04 р. за № 114/8713.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи і винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії пов'язані з використанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або здійснюються понад встановлені указаними актами норми. Перелік виплат, що належать до заохочувальних та компенсаційних, наведений в п.п.2.3, п.2 Інструкції № 5.

Наведена класифікація виплат не єдино можлива. Так, П(С)БО 26 «Виплати працівникам», що визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам, передбачає таку класифікацію виплат:

- 1) поточні виплати працівникам;
- 2) виплати при звільненні;
- 3) виплати по закінченню трудової діяльності;
- 4) інші виплати працівникам (виплати інструментами власного капіталу та інші довгострокові виплати).

Джерелом засобів, що направляються на оплату праці працівників підприємства, є дохід, отриманий в результаті їх господарської діяльності.

РЕТА М.В., канд. екон. наук, доц НТУ «ХП»

СНІТКО В.О., студент, НТУ «ХП»

КРЯЧКО О.М., студент, НТУ «ХП»

ВПЛИВ МЕТОДУ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одними з ключових об'єктів бухгалтерського обліку, які вимагають постійного контролю, є витрати і доходи підприємства. В результаті порівняння витрат та доходів підприємство отримує фінансовий результат – прибуток або збиток. Таким чином, управління фінансовими результатами діяльності підприємства, у першу чергу, може бути реалізовано через керування одним з цих ключових елементів. Перелік доходів і витрат підприємства є предметом дискусії серед вчених – економістів, проте для цілей бухгалтерського обліку використовуються П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати», які регламентують основні правила обліку доходів та витрат підприємства, їх основні складові. Аналіз діяльності підприємств більшості галузей виробництва різних сфер діяльності показує, що найбільшу питому

вагу у структурі витрат складає собівартість, основу якої складають витрати на запаси. Таким чином, запаси істотно впливають на фінансовий результат господарської діяльності, тому що фактично оцінювання запасів є основою для визначення фактичної собівартості та ціни виробленої продукції. Бухгалтерський облік запасів регулюється П(С)БО 9 «Запаси», згідно з якими визначається порядок формування первісної вартості запасів та обирається один з п'яти методів вибуття. Формування первісної вартості запасів не викликає особливих труднощів, а от від правильності вибору методу оцінки запасів залежить об'єктивність даних про отриманий підприємством прибуток, оскільки неправильно вибраний метод списання в умовах збільшення або зменшення ринкових цін на ті чи інші запаси може призвести до завищення або заниження оподаткованого прибутку підприємств. Тому перед підприємством постає завдання вибору такого методу, який би найбільше відповідав наступним критеріям: – не завищував фінансових результатів діяльності; – не занижував собівартості готової продукції; – був простим та легким у застосуванні. Розглянемо вплив кожного з методів на розмір прибутку підприємства (табл.1).

Таблиця 1 - Вплив методів списання запасів на розмір прибутку підприємства [1]

Суть методу	Вплив на розмір прибутку
Метод ідентифікованої собівартості.	
Передбачає визначення витрат за кожною окремою одиницею виробничих запасів.	Можливість маніпулювання сумою прибутку, роблячи суб'єктивний вибір, який запас використовувати в певний період часу
Метод середньозваженої собівартості	
Оцінка ведеться за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початку звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів.	У період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків.
Метод FIFO	
Собівартість запасів, придбаних у першу чергу, повинна бути віднесена до запасів, що вибули у першу чергу.	У період інфляції забезпечує наявність невинувато завищеної суми прибутку, що призведе до сплати надлишкових коштів у вигляді податку на прибуток
Метод нормативних затрат	
На підприємстві встановлюються нормативні облікові ціни, якими протягом місяця користуються для оцінки списання запасів.	Дозволяє корегувати прибуток підприємства шляхом встановлення певних норм та списання відхилень
Метод оцінки за цінами продажу	
Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торгівельної націнки на них.	Розрахована у такий спосіб величина досить орієнтовна і може відхилятися від реальної вартості товарів

Вибір конкретного методу залежить в основному від того, які завдання вирішуються підприємством у сфері інвестицій, фінансів і оподаткування.

Список літератури: 1. Лопатовський В., Жовтківська О. Вибір методу оцінки запасів та його вплив на фінансові результати суб'єкта господарювання // Електронний ресурс – Режим доступу

СТРИГУЛЬ Л.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

ДЕДКОВА О.В., студент, НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Для розв'язання сучасних проблем стабілізації національної економіки та підвищення регулюючої функції державного бюджету в забезпеченні соціального розвитку нашого суспільства виникає нагальна потреба здійснення низки організаційних заходів у плані зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання. Щодо окремого підприємства, котре функціонує як відокремлена, автономна частка загальноекономічної системи, то його еволюційна характеристика у конкретному часі визначається як фінансовий стан. В умовах ринку фінансовий стан підприємства розкриває не лише ступінь його життєдіяльності, а й потужність чинників розвитку, яка акумулюється в його стійкості (стабільності). Аналіз цих показників і контроль дотримання їх нормативних значень допоможе підприємствам покращити стан розрахунків, унеможливити виникнення ситуацій неплатоспроможності підприємств, допоможе запобігти банкрутства, покращить інвестиційну привабливість тощо. Отже, актуальність аналізу фінансового стану обумовлюється зростаючими потребами в аналітичних даних про роботу підприємства з боку різних категорій користувачів.

Проте, ця сторона аналітичної роботи на даний час недостатньо досліджена і висвітлена у працях науковців, особливо у вітчизняних літературних та періодичних джерелах. Не існує конкретної схеми визначення певного загального інтегруючого показника, який би давав порівняно повну і правдиву характеристику фінансового стану, розраховувався за чітко визначеною методикою на основі узагальнення розрахованих коефіцієнтів платоспроможності, ліквідності, ділової активності та ін., а також давав змогу досить швидко й просто порівнювати цей узагальнюючий показник з таким же показником інших підприємств. За таких умов аналіз фінансового стану зводиться до аналізу фінансової звітності, як частини фінансового аналізу. Але ж не слід забувати і про майнову сторону цього процесу. Дані фінансової звітності надають необхідну інформацію не лише для фінансового аналізу, але й для аналізу майнового стану підприємства.

Метою аналізу фінансового стану підприємства є підвищення його фінансової стійкості та платоспроможності на основі збільшення економічного потенціалу та поліпшення структури активів, власного капіталу і зобов'язань.

Фінансовий стан підприємства - це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найконцентрованішому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Якщо параметри діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, то це говорить про фінансову стійкість підприємства. У системі об'єктів фінансово-економічного аналізу

саме стійкості належить провідна роль. Суттєвим недоліком такої оцінки є те, що в процесі її здійснення можна лише виявити, виконані чи ні планові зобов'язання, але неможливо оцінити способи досягнення їх виконання.

Дослідження вітчизняних вчених були також спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду з цих питань. Однак його застосування в умовах України обмежене національними особливостями інформаційної бази та вимагає відповідних додаткових пристосувань.

Так, методика, запропонована В.А.Гавриловою та В.М.Біленькою [1], є практично непридатною для оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств. Для приведення її у відповідність з вітчизняною системою звітності В.А.Гаврилова й В.Н.Біленька пропонують здійснювати трансформацію балансу в форму, прийняту на заході. Таким чином досягається одержання реальної інформації про наявність активів і джерел фінансування.

Певною мірою для оцінки окремих моментів фінансового стану підприємств може підійти методика, яку пропонує В. А. Малич [2]. Проте вона націлена тільки на оцінку платоспроможності підприємства і його фінансових результатів, при чому при оцінці платоспроможності за допомогою одного і того ж коефіцієнту намагаються судити і про фінансову стійкість. В цілому ж оцінка зведена до аналізу без будь-яких висновків.

Досить обґрунтованою є методика, розроблена й запропонована вченим Балабановим І.Т. [3]. Вона передбачає визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємств у декілька етапів: визначення основних напрямів оцінки; вибір окремих фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів; визначення для кожного із коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; формування узагальнюючих показників; формування інтегрального показника фінансового стану підприємства з урахуванням усіх аналітичних напрямів.

На думку російського вченого Ковальова В.В. [4] найбільш доцільним є виділення попереднього аналізу (експрес-аналізу) та поглибленого (деталізованого) аналізу фінансового стану. В загальному вигляді методика експрес-аналізу звітності передбачає оцінку складу ресурсів, їх структури, фінансових результатів господарювання, ефективності використання власних та залучених коштів. Зміст експрес-аналізу полягає у відборі невеликої кількості найбільш суттєвих і порівняно нескладних у розрахунку показників і постійному відстежуванні їх динаміки. В загальному вигляді методика поглибленого аналізу фінансового стану Ковальова В.В. передбачає наступні етапи: попередній огляд економічного і фінансового стану підприємства; оцінка та аналіз економічного потенціалу підприємства (оцінка майнового та фінансового стану); оцінка та аналіз результативності фінансово-господарської діяльності підприємства (оцінка основної діяльності, аналіз рентабельності, оцінка стану на ринку цінних паперів). Проте автором не пропонується прогнозування фінансових показників на перспективу, немає рейтингової оцінки.

Проведене дослідження літературних джерел і практики здійснення аналізу фінансового стану підприємств в умовах ринку дало можливість зробити висновок про необхідність врахування нових вимог до інформаційної бази з метою забезпечення більшої достовірності та реальності розрахованих показників.

Список літератури: 1. Гаврилова В.А. Методика оценки финансового положения предприятия в условиях рынка. // В.А. Гаврилова, В.Н. Беленькая - Санкт Петербург: СПГФИ, 2003 г. - 89 с. 2. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. // В.А. Малич - Санкт Петербург, 1999г. - 60с. 3. Балабанов И.Т.

СТРИГУЛЬ Л.С., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ»

ЛЯХ В.В., студент, НТУ «ХПИ»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах виникла проблема визначення ролі та місця підприємства на ринку, головна мета вирішення якої полягає в проведенні детальної оцінки його фінансового стану. На теоретико-методологічному й емпіричному рівнях проблема здійснення такої оцінки тісно пов'язана з необхідністю вибору функціонально-цілових її критеріїв. При виборі критеріїв оцінки, як свідчить вивчення літературних джерел, думки вчених мають деякі розбіжності. Так, В.А.Гаврилова та В.М.Біленька [1] розглядають більш широкий спектр показників, однак він недостатній. Автори, в основному, докладно розглядають забезпечення цінних паперів підприємства (облігацій та акцій), що мають певний інтерес для інвесторів. При цьому в тіні залишаються показники ефективності використання засобів підприємства.

Деякі автори, зокрема В.А. Малич, І.Т.Балабанов [2; 3], для врахування фактора користувача як критерію оцінки фінансового стану пропонують використовувати синтезований рейтинг, який є середньою сумою балів по всіх досягнутих показниках. Проте такий підхід нівелює принципи, закладені в методиці, і тим більше не може відповісти на питання як поліпшити фінансовий стан підприємств. В.А.Малич [2] рекомендує в якості критеріїв обрати платоспроможність підприємства і його фінансові результати, а при оцінці платоспроможності за допомогою одного і того ж коефіцієнту робити спробу судити і про фінансову стійкість. Детальніше стан підприємства можна проаналізувати використавши методику оцінки фінансового стану підприємства за І.Т.Балабановим [3]. Однак наведені даним автором показники доходності, фінансової сталості, кредитоспроможності й інші припускають детальний розгляд окремих моментів господарської діяльності підприємства, що виступає вже завданням економічного аналізу. Крім того, окремі показники лише підтверджують один одного, загромаджуючи вихідні дані зайвою інформацією. А відсутність граничних значень більшості показників змушує використовувати метод порівнянь. Наведені ж значення показників вимагають уточнення, оскільки вони базуються на даних банків, що не зовсім правильно. Відомо, що банку, як користувачу інформації, притаманне перестраховування, особливо в нинішніх умовах.

Достатньо обґрунтованою щодо критерію оцінки фінансового стану підприємства є пропозиція таких авторів, як Т.Г. Бенъ та С.Б. Довбня [4]. Вони вважають, що значна кількість показників, які характеризують фінансовий стан підприємства у різних його аспектах, часом не дозволяє скласти цілісне уявлення про дійсний стан справ. Це зумовлює необхідність здійснювати комплексну інтегровану оцінку фінансового стану. Для цього доцільно використовувати систему коефіцієнтів, яку автори умовно ділять на такі групи: коефіцієнти ліквідності; коефіцієнти фінансової незалежності; коефіцієнти якості активів.

Російський вчений В.В. Ковальов [5] рекомендує проводити оцінку фінансового стану за системою показників, які відображають фінансовий стан

підприємства і є зручними для користувачів, оскільки дозволяють проводити обчислення за доступною для них інформацією: коефіцієнтів оцінки майнового стану; коефіцієнтів ліквідності; коефіцієнтів фінансової стійкості; коефіцієнтів ділової активності; коефіцієнтів рентабельності; коефіцієнтів оцінки положення на ринку цінних паперів.

Досить докладно розглянуті критерії та показники фінансового стану підприємства, а також наведені граничні значення цих показників у методиці М.Г.Чумаченка [6]. Запропонована автором система показників оцінки фінансового стану, на наш погляд, повною мірою характеризує фінансовий стан підприємства.

Таким чином, проведення дослідження існуючих методик оцінки фінансового стану підприємства дозволяє зробити висновок, про наявність великої кількості різноманітних підходів до оцінки фінансового стану підприємства, проте всі вони мають певні недоліки. На нашу думку, більшість вітчизняних авторів не враховують особливостей перехідного періоду економіки України, їхні розробки не достатньо відповідають вимогам комплексності та повноти аналізу фінансового стану підприємства.

Всі вищевказані методики розглядають або не всі сторони діяльності підприємства, або пропонують детальний розгляд окремих її елементів. В першому випадку дається неповна картина фінансового стану підприємства, в другому - потрібне проведення значної кількості розрахунків і відповідно більш докладна інформація, що не завжди є доцільним.

Проведені дослідження спеціальної літератури, свідчать також про наявність великої кількості показників, за допомогою яких вчені та практики рекомендують здійснювати оцінку та аналіз фінансового стану підприємства. Результати дослідження також показали, що і в зарубіжній, і у вітчизняній практиці немає чітко регламентованої кількості фінансових коефіцієнтів. В економічній літературі спектр показників запропонованих для оцінки фінансового стану достатньо широкий.. Багато з них різними авторами називаються по-різному (хоча дуже часто формули їх обчислень співпадають) та мають різну встановлену граничну межу, а також склад їх у різних методиках корінним чином відрізняється. Таким чином виникає необхідність розробки методики, що дозволить об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства.

Методичні рекомендації, що надаються різними міністерствами і відомствами, спрямовані на аналіз фінансового стану підприємства, яке знаходиться в умовах приватизації, санації, банкрутства, аудиторських перевірок тощо. Прикладом такої методики є "Методика проведення поглибленого аналізу фінансово - господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій". Але використовувати такі методики для аналізу фінансової стійкості та платоспроможності у повному обсязі не є доречним та необхідним. Адже дані методики розробляються для надання методичної допомоги фахівцям Агентства з питань запобігання банкрутства, спеціалістам міністерств, відомств, податкових органів, подання пропозицій щодо доцільності внесення підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій тощо.

Список літератури: 1. Гаврилова В.А. Методика оценки финансового положения предприятия в условиях рынка. // В.А. Гаврилова, В.Н. Беленькая - Санкт Петербург: СПГФИ, 2003 г. - 89 с. 2. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. // В.А. Малич - Санкт Петербург, 1999г. - 60с. 3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 2-е изд., доп. // И.Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2001.-208с. 4. Бень Т.Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С.48–55.. 5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 560 с. 6. Болюх

ЄРШОВА Н.Ю., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

БАБКІНА М.С., студент, НТУ «ХПІ»

РЕВА Ю.М., студент, НТУ «ХПІ»

РОЗВИНЕННЯ ЗМІСТОВНОГО ПІДХОДУ ДО АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Проблеми удосконалення аудиту витрат, планування та аналізу собівартості продукції, управління витратами розглядають в своїх роботах такі вчені, як В. Андрійчук, Ф. Бутинець, С. Голов, В. Кузнецов, О. Петрик, Д. Свідерський, Ю. Цал-Цалко, А. Шеремет та інші.

Аудит виробничої діяльності підприємства і витрат на виробництво є найважливішою і, водночас, найскладнішою частиною аудиторської перевірки. Мета аудиту виробничих витрат – підтвердження достовірності формування витрат, виходу продукції та правильності відображення їх в обліку. Проведення аудиту регламентується чинним законодавством, зокрема Законом України «Про аудиторську діяльність». При проведенні аудиту витрат на виробництво, собівартості виробленої і реалізованої продукції вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю суб'єкта господарювання. Якість аудиту залежить від того, наскільки ретельно проведена робота до початку аудиторської перевірки: увага до підбору клієнта, отримання інформації про клієнта, встановлення і прийняття умов і зобов'язань підприємства і аудиторської фірми, планування аудиту

При здійсненні економічних процедур в аудиті витрат виробництва пропонуємо їх розмежувати за двома рівнями:

1) процедури першого рівня пов'язані із аналізом інформаційних ресурсів: від відображення даних у первинних документах до зведених показників фінансової і статистичної звітності. Тут пріоритетним є застосування логіко-економічних прийомів аналізу, які підтверджують аргументованість у кваліфікації витрат за видами діяльності та їх зведення за аналітичними ознаками, балансову узгодженість джерел формування витрат та кінцевих результатів їх впливу на стан підприємства загалом, обґрунтованість вибору варіантів їх формування за критеріями доречності тощо;

2) процедури другого рівня пов'язані з оцінками та діагностикою величини та зміни витрат відносно до параметрів управління ними (планування, нормування, коректування і т.п.).

Зміст аналітичних процедур в аудиті витрат виробництва пропонуємо подати за такими їх групами:

1) аналіз взаємозв'язків між даними про доходи і витрати у різних облікових регістрах (синтетичного і аналітичного обліку), формах звітності та інших джерелах інформації. Це дає змогу встановити достовірність інформаційної бази, виявити істотні розбіжності і причини їх виникнення та визначити програму аудиту, особливо на етапах його планування та підведення підсумків;

2) порівняльний аналіз доходів і витрат для оцінювання кількісних і якісних змін, передбачуваних і непередбачуваних відхилень, тенденцій і закономірностей,

можливих наслідків і нових викликів;

3) прогнозування майбутнього стану підприємства залежно від очікуваних доходів і витрат. Проведений аудит з використанням такого інструментарію аналізу дає змогу напрацювати гнучку тактику поточного (оперативного) менеджменту у внутрішньому і зовнішньому середовищі діяльності підприємства;

4) аналітичні процедури визнання доцільності й ефективності.

Найвагомішим в аудиті витрат виробництва є аналіз собівартості продукції. Витрати на виробництво є базою для встановлення ціни продажу, а інформація про собівартість знаходиться в основі прогнозування та управління виробництвом та використовується для вирішення великої кількості поточних оперативних завдань управління.

ВЛАСЕНКО А.К., студент, НТУ «ХП»

ЗБУКАР О.О., студент, НТУ «ХП»

КІСЕЛЬОВА І.С., студент, НТУ «ХП»

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є якісним узагальнюючим показником роботи підприємства, в якому концентрується ефективність усіх видів його діяльності. Значний внесок у розвиток бухгалтерського обліку формування та використання прибутку внесли такі вчені, як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Кодацкий, М. Коробов, В. Опарін, М. Павлишенко, А. Пересада, К. Павлюк, О. Поважний, Г. П'ятаченко, Є. Рясних, С. Салига, Є. Стоянова Ю. Субботович, Г. Тамошина, М. Чумаченко, Г. Семенов та ін.

Необхідно зауважити, що категорія «прибуток» розглядається, з одного боку, як категорія економічної теорії і досліджується з позицій узагальнення джерел і факторів, з іншого боку – як категорія бухгалтерського обліку, що характеризує результат діяльності підприємства за звітний період. У сучасній економічній науці поняття «прибуток» має різне значення. Проаналізувавши особливості визначення прибутку в інших країнах, можна сказати, що надзвичайно важливо для українських підприємств практикувати визначення фінансового результату різними методами, а не лише методом «витрати-випуск». Наприклад, розрахунок прибутку як приросту чистих активів або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків можливий в концепції прибутку як приросту власного капіталу.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) поточного та минулих років обліковуються на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», субрахунки якого 441 «Прибуток нерозподілений»; 442 «Непокриті збитки»; 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» утворюють відповідну класифікацію. З метою удосконалення бухгалтерського обліку формування та використання прибутку підприємства пропонуємо використовувати такі рахунки аналітичного обліку до рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»:

- 441.1 «Прибуток до розподілу»;
- 441.2 «Прибуток для покриття непередбачуваних витрат та збитків»;
- 441.3 «Прибуток для розвитку виробництва»;
- 441.4 «Прибуток для соціального розвитку»;
- 441.5 «Прибуток для виплати дивідендів».

До операцій, що об'єднуються поняттям «використання прибутку», відносяться операції, що відображаються за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» рахунка 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)» у кореспонденції з кредитом рахунків, передбачених Інструкцією № 291. На субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» відображаються розподіл прибутку між власниками, відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. Для удосконалення обліку розподілу прибутку підприємства, до субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» пропонуємо наступні субрахунки:

- 443.1 «Прибуток використаний для покриття непередбачуваних витрат та збитків»;

- 443.2 «Прибуток використаний на розвиток виробництва»;

- 443.3 «Прибуток використаний на соціальний розвиток»;

- 443.4 «Прибуток використаний на виплату дивідендів».

Уся діяльність підприємства націлена на те, щоб забезпечити зростання величини прибутку, адже саме за прибуткової діяльності створюються необхідні умови для розширення виробництва та відкриваються перспективи щодо дальшого розвитку.

ЄРШОВА Н.Ю., канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»

ФІЛЯЄВА А.А., студент, НТУ «ХП»

ЗІНЧЕНКО М.С., студент, НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Удосконаленню теоретичного змісту та уточнення економічної сутності власного капіталу, поліпшення організаційного та методологічного аспекту обліково-аналітичного напрямку присвячено праці таких вітчизняних та закордонних вчених як: Андре Ж., Бланк І.О., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Дем'яненко М.Я., Ляйтнер Ф., Мних Є.В., Савицька Г.В., Сопко В.В., Чумаченко М.Г. та інших.

Аналіз власного капіталу підприємства є складним, комплексним завданням, під час розв'язання якого слід враховувати не лише загальний фінансовий стан підприємства та його діяльність, а й кон'юнктуру ринку продукції (товарів, послуг), економічний стан кредиторів та дебіторів окремого підприємства. Аналізуючи власний капітал, необхідно дати характеристику зміни його обсягу, структури, динаміки та відповідності змінам нерозподіленого прибутку. Приріст обсягу і питомої ваги власного капіталу за рахунок реінвестованого прибутку є ознакою економічного зростання підприємства.

Аналіз ефективності використання власного капіталу підприємств проводиться за допомогою різних типів моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. При існуючому стані найбільш прийнятними, на нашу думку, для аналізу є дескриптивні моделі. Дескриптивні моделі, або моделі описового характеру, є основними як для проведення аналізу капіталу, так і для оцінки фінансового стану підприємств. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, подання бухгалтерської звітності в різних аналітичних розрізах; структурний і динамічний аналіз звітності, коефіцієнтний та

факторний аналіз, аналітичні записки до звітності. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Процес формування обсягу і структури капіталу підпорядкований завданням забезпечення його господарської діяльності не тільки на початковій стадії функціонування підприємства, але й на перспективу:

1) забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягам оборотних і необоротних активів підприємства;

2) забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного функціонування. Умови формування кінцевих результатів діяльності підприємства значною мірою залежать від структури капіталу, що використовується;

3) забезпечення мінімізації витрат по формуванню капіталу із різноманітних джерел, що здійснюється у процесі управління вартістю капіталу підприємства;

4) забезпечення високоефективного використання капіталу в процесі господарської діяльності шляхом максимізації рентабельності власного капіталу за припустимого рівня фінансового ризику.

Результати аналізу власного капіталу підприємства характеризують фінансову стабільність підприємства і є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана зі ступенем залежності від кредиторів і інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Обмеженість власних фінансових ресурсів у багатьох підприємств зумовлює пошук залучення джерел, які за своєю структурою, вартістю та можливостями залучення будуть прийнятними з огляду на забезпечення збалансованого процесу виробничо-збутової діяльності підприємств.

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викл., каф. ЕАтаО, НТУ «ХП»

ЛАГУНКОВА М.В., студент, НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Рослинництво є основною галуззю сільськогосподарського виробництва. Воно забезпечує потребу населення у продуктах харчування, є базою для розвитку тваринництва, дає сировину для промисловості.

Рослинництво має специфічні особливості, що також впливають на ведення бухгалтерського обліку. Для нього характерний сезонний характер виробництва, розрив між періодами виконання технологічних процесів і одержання готової продукції. Виробничі витрати в рослинництві здійснюються протягом тривалого часу, причому дуже нерівномірно, технологічний процес залежить від природних умов і практично не може бути прискорений за рахунок інтенсифікації. Тому досить важливу роль відіграє організація обліку на підприємстві. При цьому важлива правильність обліку витрат на виробництво певного виду продукції, облік оприбуткування, калькуляція собівартості виробленої продукції.

На сьогодні, коли світовою тенденцією є зростання вартості продукції сільського господарства та її нестача актуальним питанням є збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та покращення її якості. Дана галузь, для держави є важливим сектором економіки, а для сільськогосподарського підприємства

джерелом отримання прибутків. Тому, облік є єдиним джерелом інформації, необхідної для отримання даних визначення обліку витрат з вирощування продукції рослинництва, використанням всіх видів виробничих ресурсів, а також обсягу виробленої продукції (наданих робіт чи послуг) в натуральних та грошових вимірниках, а також загалом управління та контролю за її економічними показниками. Рослинництво як галузь народного господарства характеризується і має низку особливостей, які визначаються з, одного обліку, впливом природних факторів, з другого – соціальних, які необхідно враховувати при організації бухгалтерського обліку. Головне призначення обліку витрат на виробництво полягає у контролі за виробничою діяльністю та управління витратами на її здійснення.

Організація обліку витрат на сільськогосподарському підприємстві повинна бути організована за такими принципами:

- 1) показники обліку витрат і калькулювання собівартості продукції повинні бути погоджені з плановими і нормативними показниками;
- 2) документування витрат в момент їх здійснення, відокремлене відображення витрат за нормами і відхиленнями від норм витрат ресурсів і оплати праці;
- 3) всі витрати, які відносяться до виробництва продукції даного періоду, повинні бути включені до її собівартості;
- 4) всі витрати через систему рахунків бухгалтерського обліку повинні бути згруповані за об'єктами обліку витрат і статтям витрат;
- 5) собівартість продукції калькулюється на основі даних бухгалтерського обліку витрат, що потребує ідентифікації об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання.

Основною метою обліку витрат на виробництво продукції рослинництва сільськогосподарського підприємства є своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат та контроль за використанням всіх видів виробничих ресурсів, а також обсягу виробленої продукції в натуральних та грошових вимірниках. Витрати на виробництво продукції рослинництва у плануванні та обліку групуються за статтями, які господарство визначає самостійно і затверджує наказом про облікову політику. Витрати в рослинництві обліковують за такими статтями:

- 1) на оплату праці;
- 2) відрахування на соціальні заходи;
- 3) насіння і посадковий матеріал;
- 4) добрива;
- 5) засоби захисту рослин;
- 6) роботи та послуги;
- 7) витрати на утримання основних засобів;
- 8) інші витрати;
- 9) витрати на організацію виробництва й управління.

Аналітичний облік у рослинництві ведуть за об'єктами, якими є сільськогосподарські культури (групи культур), роботи, внутрішньогосподарські підрозділи тощо. Об'єкти обліку рослинництва визначають у кожному господарстві виходячи з конкретних умов господарювання.

Аналітичні рахунки відкривають у виробничому звіті або книзі обліку виробництва. Витрати обліковують за місяць та наростаючим підсумком з початку року.

Облік виробництва продукції рослинництва ведуть на рахунку 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво». Це активний калькуляційний рахунок, за дебетом якого відображають витрати на виробництво, а за кредитом – вихід продукції.

При здійсненні витрат дебетують рахунок 23, а кредитують різні рахунки залежно від видів витрат (матеріальні, розрахункові та інші рахунки). Готову продукцію оприбутковують з кредиту рахунку 23 в кореспонденції з рахунком 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». П(С)БО 30 «Біологічні активи» встановлює, що продукцію рослинництва при її визнанні (при одержанні від урожаю) оцінюють за справедливою вартістю, зменшеною на суму передбачуваних витрати на її реалізацію.

Собівартість продукції рослинництва визначають один раз – у кінці року.

Для обліку витрат і виходу продукції основного виробництва використовують рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво». Цей рахунок балансовий, активний, операційний, калькуляційний. По дебету облічують збирання витрат, а по кредиту вироблену продукцію.

Облік витрат виробництва ведеться відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 30 «Біологічні активи». При веденні управлінського обліку у вітчизняних підприємств доцільно використовувати інтегровану систему рахунків управлінського обліку, оскільки саме її покладено в основу побудови Плану рахунків та фінансової звітності. Відповідно до цього прямі витрати обліковують на рахунку 23 «Виробництво», непрямі – на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», які періодично списуються на рахунок «Виробництво» і розподіляють за об'єктами обліку витрати.

При первісному визнанні продукції рослинництва її оцінюють за справедливою вартістю і на суму оцінки роблять запис Д-т 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» К-т 231 «Рослинництво». Отже, по кредиту рахунка 231 враховується справедлива вартість активів, тобто вартість за якою вони оприбутковуються на баланс. На момент первісного визнання продукції рослинництва на рахунок 231 виникає різниця між дебетом та кредитом. Можливі дві ситуації:

1) К-т 231 > Д-т 231. В такому випадку на суму різниці визнається дохід від первісного визнання і робиться бухгалтерський запис Д-т 231 «Рослинництво» К-т 710 «Дохід від первісного визнання активів, які обліковуються за справедливою вартістю»;

2) К-т 231 < Д-т 231 (вартість, по якій актив оцінюється менше від витрат пов'язаних з його створенням на дату оцінки). В цьому випадку виникають витрати від первісного визнання, які відносяться до складу інших витрат операційної діяльності. Робиться запис Д-т 940 «Витрати від первісного визнання активів, як обліковуються за справедливою вартістю» К-т 231 «Рослинництво».

Дохід від первісного визнання списується на фінансові результати записом Д-т 710 К-т 791, витрати від первісного визнання списують на фінансові результати записом – Д-т 791 К-т 940. Головним призначенням обліку виробничих витрат можна вважати контроль за виробничою діяльністю та управління витратами, які необхідні для її реалізації.

Основними завданнями обліку витрат на виробництво продукції рослинництва є:

- 1) інформаційне забезпечення адміністрації підприємства для прийняття управлінських рішень;
- 2) спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх

нормативами і плановими розмірами з метою виявлення відхилень та формування економічної стратегії на майбутнє;

- 3) достовірний облік виходу продукції за її видами з урахуванням якості;
- 4) обчислення собівартості виготовленої продукції для оцінки готової продукції і розрахунку фінансових результатів;
- 5) виявлення й оцінка економічних результатів виробничої діяльності структурних підрозділів;
- 6) систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності для прийняття рішень, які мають довгостроковий характер (окупність виробничих програм, рентабельність продукції, ефективність капітальних вкладень тощо).

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викл., каф. ЕАтаО, НТУ «ХП»

ЄВСІНА К.С., студент, НТУ «ХП»

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ ТА ОПТИМІЗАЦІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Неодмінною умовою здійснення підприємством ефективної господарської діяльності є наявність податкової оптимізації.

Процес приведення податкової ситуації підприємства до найбільш оптимального стану з позиції податкового навантаження отримав назву податкової оптимізації. Інструменти й алгоритми здійснення оптимізаційних податкових розрахунків повинні бути адекватні поточному стану податкової системи держави.

Податкова оптимізація – це організаційні заходи в рамках чинного законодавства, пов'язані з вибором часу, місця та видів діяльності, створенням і супроводом найбільш ефективних схем та договірних відносин, з метою збільшення грошових потоків компанії за рахунок мінімізації податкових платежів. Метою податкової оптимізації є визначення і використання елементів та особливостей процедур оптимізаційного планування в Україні.

Податкова оптимізація, що здійснюється підприємством має ґрунтуватись на наступних засадах:

- 1) використовувати варіанти зниження бази оподаткування в рамках взаємозалежної системи оподаткування підприємств;
- 2) використовувати пільгові режими оподаткування, передбачені законодавством;
- 3) не допускати підвищеного оподаткування шляхом використання спеціальних облікових методів.

Першим кроком до оптимізації оподаткування є фінансовий прогноз компанії. Такий прогноз має враховувати цілі та способи досягнення їх. На цьому етапі потрібно прорахувати податкове навантаження. Особливу увагу слід приділити самим «тяжким» податкам таким як: податок на прибуток, податок на додану вартість та зарплатні податки. Далі виходячи з отриманого бюджету по податкам можна вже застосовувати той чи інший спосіб податкового планування, як приклад це може бути реорганізація підприємства.

Податкова оптимізація підприємства, слугуючи основним регулятором процесу розвитку системи оподаткування держави, містить специфічні способи та методи її

реалізації. Оптимізація податкових платежів створює економічний ефект від скорочення сум податкових виплат, що призводять до збільшення величини нерозподіленого (чистого) прибутків і, як наслідок, до підвищення ефективності діяльності. Результатом податкової оптимізації має стати податкова економія, що становить додаткову величину прибутку (фінансового результату), що залишається. Розробка та впровадження методології податкової оптимізації дозволяє зменшити податковий тиск і повністю контролювати систему оподаткування підприємства.

В сучасних умовах особливо актуальною є роль обліку і аналізу податкових платежів, як невід'ємної частини системи управління діяльністю підприємства. Проблема взаємодії бухгалтерського обліку й оподаткування зараз існує в усіх країнах світу і її намагаються вирішити по-різному. Саме тому доцільні будуть розробки щодо вдосконалення обліку податкових платежів та їх гармонізації з фінансовим обліком.

Згідно вимог Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» основою організації та методології обліку є облікова політика підприємства, яка має включати методи і процедури ведення фінансового, управлінського обліку і обліку податкових платежів (податковий облік).

Для удосконалення обліку податкових платежів при розробці наказу про облікову політику пропонується включення окремого розділу «Організація обліку податкових платежів» та формування внутрішнього положення про податковий облік на підприємстві. Це дозволить нівелювати значні відмінності між фінансовим і податковим обліком активів, зобов'язань, складання різних форм звітності, які не урегульовані законодавчо-нормативними документами України. Пропонується включати до вказаного розділу облікової політики підприємства наступні елементи.

Робочий план рахунків – визначити рахунки і субрахунки для кожного виду платежів і зборів (рахунки 64, 70, 90 та інші).

Графік документообігу документів – описати рух кожного первинного і зведеного документу, облікового регістра до складання податкової звітності. В діючих нормативних документах, наприклад в розділі III Податкового кодексу України (ПКУ) відсутні описання складу зведених документів, облікових регістрів з реєстрації податкових доходів і витрат. Податковий облік доходів, собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг, інших витрат нами пропонується вести щомісячно в журналах або спеціальних відомостях, де передбачити додаткову графу в розрізі аналітичних рахунків. Для узагальнення складових обліку податку на прибуток необхідно на основі журналів або відомостей складати Книгу обліку доходів і витрат наростаючим підсумком з початку року. Книгу треба поділити на дві частини: I – облік доходів, II – облік витрат господарської діяльності, де в розрізі місяців звітного року і кожного елементу доходів або витрат формувати загальну суму. Така схема книги дозволить сконцентрувати всю облікову інформацію за рік в одному обліковому регістрі і спростить заповнення податкової звітності.

Складанню податкової звітності на підприємствах приділяється значно більша увага, в порівнянні з фінансовою та статистичною звітністю. Це пояснюється тим, що, по-перше, податковими органами перевіряється достовірність формування бази оподаткування в основному за даними податкового обліку і, в окремих випадках, за даними фінансового обліку. Для удосконалення складу та змісту форми податкової звітності запропоновано внести наступні зміни:

- 1) спростити форми податкової звітності шляхом виключення даних, які дублюються у інших формах звітності;

2) скоротити до мінімуму (1–2) окремі додатки до податкових декларацій, оскільки вони не несуть суттєвої інформації при прийнятті економічних рішень в процесі контролю діяльності підприємства.

Щодо аудиту податкових платежів, то згідно податковій реформі право на податкові перевірки залишиться тільки у держфінінспекції. В рамках реформи планується створення служби фінансових розслідувань, а точніше ліквідація податкової міліції та ліквідація ще чотирьох органів держвлади, які здійснюють перевірки суб'єктів підприємницької діяльності. Зараз перевірки на предмет правильності оплати податків здійснюють два департаменти держфінансової служби, ще два департаменти МВС і третій орган – Головне управління контррозвідувального захисту інтересів держави у сфері економічної безпеки. Тому пропонується ліквідувати у всіх цих органів невластивні їм функції.

ОЛІЙНИК Ю.А., асп., каф. ЕАтаО, НТУ «ХП»

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

Успішний розвиток економіки залежить від ефективної взаємодії державного та приватного секторів та балансу інтересів між ними в інноваційно-інвестиційній сфері. Взаємодія держави та приватного секторів на сучасному етапі стає головним важелем розвитку національної економіки, а концентрація уваги на формування державно-приватного партнерства саме в інноваційно-інвестиційній сфері - запорукою випереджаючого зростання національної економіки. Одним із ефективних інструментів управління, що допоможе в цьому? є програмно-цільовий метод. Формою реалізації програмно-цільового методу є розробка цільових програм різних рівнів: державних, галузевих, регіональних та місцевих, але досить мало уваги приділено формуванню цільових програм розвитку інновацій шляхом запровадження державно-приватного партнерства. Насамперед, це б допомогло поєднати зусилля держави та бізнесу з вирішення проблем та досягнення результатів в інноваційно-інвестиційній сфері.

Як відомо, програмно-цільова діяльність є системою цілеспрямованих, що підлягають здійсненню, заходів, дій, проведення яких покликане забезпечити досягнення єдиної, заздалегідь поставленої мети. Програмно-цільова діяльність має самі різні форми, що охоплюють планування, прогнозування, організацію, координацію на програмно-цільовій основі, використовують загальну методологію, звану програмно-цільовим підходом, або програмно-цільовим методом. Така методика найбільш характерна для процесів формування та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із завданнями проблемного характеру, що виникають в самих різних галузях життя, економіки, виробництва, обміну, споживання.

Програмно-цільове планування - це один з видів планування, в основі якого лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей. В цілому, будь-який метод планування спрямований на досягнення певних цілей. В основі самого процесу планування лежить визначення і постановка цілей і лише потім підбираються шляхи їх досягнення.

Сутність програмно-цільового методу полягає у відборі основних цілей

соціального, економічного і науково-технічного розвитку, розробці взаємопов'язаних заходів по їх досягненню в намічені терміни при збалансованому забезпеченні ресурсами з урахуванням ефективного їх використання [1, с.28]

Програмно-цільовому методу притаманна певна логіка, яка виражається трикомпонентною формулою «цілі — шлях — кошти», в якій вдається поєднувати принципи цілеспрямованості, ресурсозабезпеченості, системного підходу, тобто обліку взаємозв'язків і взаємодій, властивих процесам вирішення комплексних проблем та управління такими процесами.

Програмно-цільовий метод є одним з найбільш поширених та ефективних методів державного регулювання економіки, що застосовуються в більшості розвинених країн. Цей метод передбачає розробку плану виходячи з цілей розвитку економіки при подальшому пошуку і визначенні ефективних шляхів і засобів по їх досягненню і ресурсного забезпечення.

Одним із документів програмно-цільового методу є цільова комплексна програма, в якій відображаються мета та комплекс виробничих, науково-дослідних, організаційно-господарських, соціальних та інших завдань і заходів, спрямованих на вирішення найбільш ефективним шляхом економічних проблем і пов'язаних з ресурсів, виконавцям і термінам здійснення [3, с.96].

Як свідчить зарубіжний досвід реалізації програм [2, 4, 5], то в багатьох країнах ефективно використовуються програмно-цільові методи, що надають змогу реалізувати пріоритети національного розвитку. Перевагами програмно-цільового методу є формулювання програм на основі загальних цілей і стратегічних пріоритетів, врахування програмно-цільовим бюджетом віддалених наслідків прийняття рішень і вибір оптимальних з них, розподіл коштів не по видам витрат, а по програмах або стратегічних цілях.

Список літератури: 1. Борисевич В.І. Прогнозування і планування економіки: Навч. посібник / В.І. Борисевич, Г.А. Кандаурова, М.М. Кандауров та ін; За заг. ред. Г.А. Кандаурова. - Мн.: БГЕУ, 2003. - 184 с., 2. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Еверт Ведунг; [пер. з англ...]. - К.: Всеуито, 2003, 3. Єгоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозування національної економіки. Уч. посібник. - М., Інфра, 2001. , 184 с., 4. Комаров И. Федеральные целевые программы: опыт разработки и реализации //Экономист. — 1998. — № 1. — С. 25—31, 5. Симачев Ю.В., Соколов А.А., Горст М.Ю. Федеральные целевые программы как инструмент реализации промышленной политики (Доклад).— М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008.

СМИШЛЯЄВА Т.С., студент, НТУ «ХП»

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИТРАТ СІЛЬГОСППІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки держави, враховуючи вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, аналіз доходів та витрат підприємства стає визначальним в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств пов'язана з високими ризиками інвестування у цю сферу. Для мінімізації цих ризиків потрібно

впровадження системи контролю за процесами виробництва, детальний їх облік та виявлення факторів, які впливають як на сам процес, так і на витрати, необхідні для його здійснення. Тому, для кожного підприємства даної галузі детальний аналіз витрат і ефективне управління ними стає головним чинником для досягнення високого економічного результату.

Побудова бухгалтерського обліку витрат відповідно до змін, що відбуваються в його організації й техніці ведення, підвищує роль обліку як основного засобу одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень і попереджень ризику у виробничо-господарській діяльності підприємств.

Найбільш ефективною системою підтримки внутрішнього контролю в управлінні витратами є операційний аналіз. В сучасних умовах, коли темпи зростання обсягу виробництва, затрати і прибуток розглядаються в нерозривній єдності, посилюється роль аналітичної інформації в системі управління витратами. Методика аналізу взаємозв'язку обсягу виробництва, собівартості і прибутку і інші аналітичні можливості операційного аналізу для підприємств, що виробляють і реалізують декілька видів продукції, недостатньо розроблені, що є однією з причин відсутності її широкого практичного застосування.

Під час проведення внутрішньогосподарського контролю витрат і доходів майбутніх періодів необхідно застосовувати специфічні методики, серед яких: огляд, зіставлення, юридична, формальна та арифметична перевірка, зустрічна перевірка тощо.

На ефективність внутрішньогосподарського контролю впливає також побудова контрольного процесу. Складні зовнішні умови, в яких доводиться працювати підприємствам у теперішній час, зростання масштабів бізнесу призводять до неможливості здійснення централізованого контролю.

Таким чином, основною передумовою ефективного функціонування внутрішньогосподарського контролю витрат майбутніх періодів є здійснення контролю за центрами відповідальності. За допомогою цього досягається наближення процесу контролю до об'єкта контролю Крім того, центр відповідальності – це місце безпосереднього використання ресурсів і створення результатів та реалізації принципу “витрати-результат”. В центрах відповідальності здійснюється весь цикл управління об'єктами, при цьому взаємодіють та реалізуються всі функції системи управління і саме в центрах відповідальності зручно за допомогою контролю оцінювати якість прийнятих управлінських рішень та ступінь їх реалізації.

Список літератури: 1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2007, 2. Ковальов А.І. Аналіз фінансового стану підприємства. - 2 вид., Переб., Доп. / А.І. Ковальов, В.П. Привалов. - М.: Центр економіки і маркетингу, 2002, 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Наказ, Положення від 29.11.1999 № 290. Редакція від 09.08.2013, 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Наказ, Положення від 31.12.1999 № 318. Редакція від 09.08.2013, 5. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової - К. : "Центр учбової літератури", 2013.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 - ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ПЕРСОНАЛОМ	
<i>Апанасенко В.М., Бучнев М.М.</i> Основні проблеми підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах	3
<i>Бігун О.І.</i> Заробітна плата в Україні: проблеми та шляхи вирішення	5
<i>Жигайло Н.І., Васильєва Т.О.</i> Стратегії виживання організації в умовах кризи	7
<i>Гармаш С.В.</i> Структурні зміни на ринку праці в період розвитку економіки знань	8
<i>Геращенко І.О., Локтіонова Т.П., Івченко Т.А.</i> Модель контролінгу витрат на підприємстві	9
<i>Анісімова О.М., Горячова Н.В.</i> Стратегічні напрямки на промислових підприємствах України в кризовий період	11
<i>Маліновська О.Я., Деньгіна Н.В.</i> Актуальне питання понаднормової праці українських офісних працівників	13
<i>Другова О.С.</i> Создание системы контроллинга на украинских предприятиях	14
<i>Дурдиєва Л.М.</i> Аутплейсмент, як сучасна персонал-технологія	15
<i>Золотарьов Д.О., Проскурня О.М.</i> Дослідження та аналіз впровадження концептуальних положень ризик-орієнтованого менеджменту в електроенергетичних компаніях	16
<i>Кириченко В.В., Озерний С.М.</i> Підвищення ефективності функціонування вантажно-митного комплексу	17
<i>Кохан М.О., Кильник О.В.</i> Розроблення стратегічного плану розвитку організації	18
<i>Кириченко Т.О.</i> Особливості управління персоналом підприємства	19
<i>Кирпиченко І.С., Остапенко Р.М.</i> Формування необоротних активів	20
<i>Каламбет К.М.</i> Система оцінки і фінансового стимулювання поліпшення економічних результатів роботи служб підприємства	21
<i>Клим Г.Д.</i> Особливості організації обліку витрат і результатів діяльності в системі «директ-костинг»	23
<i>Кобелєва Т.О., Кравцова Т.І.</i> Формування системи антикризового управління підприємством на інноваційно-інтелектуальних засадах	24
<i>Кошлань Ю.І.</i> Оцінка ефективності системи управління персоналом	26
<i>Кульчевич О.М., Іващенко А.В.</i> Правові аспекти регулювання охорони праці на підприємствах не виробничої сфери	27
<i>Кропотов О.С.</i> Комплексні підходи до вдосконалення систем управління персоналом на підприємстві	29
<i>Кучинський В.А.</i> Застосування соціально-психологічних методів в управлінні персоналом для підвищення ефективності трудових процесів	30
<i>Кравчук А.В.</i> Мотиваційні характеристики особистості як основа ефективної трудової мотивації персоналу	32
<i>Нкайя Б.Ж., Ларка Н.И.</i> Взаимосвязь эффективности использования основных фондов и степени их износа	33

Майструк О.Д., Колесніченко А.С. Прибуток як інтегральний показник ефективності діяльності суб'єкта господарювання	34
Матросов А.Д., Каменев В.Ю. Современная система управления персоналом как основа конкурентоспособности организации	36
Мохаммад Кхир Фалах Ш Алькайдех Факторы влияния на рациональность трудовых процессов специалистов строительных предприятий	37
Мишковець І. Проблеми підвищення ефективності управління персоналом в контексті невизначеності та ризику підприємницької діяльності	38
Литвиненко О.М. Роль самоменеджменту під час віртуалізації інтелектуальної праці	40
Маліновська О.Я., Назар Н.В. Шляхи покращення діяльності підприємства на основі вдосконалення управління персоналом	42
Овчинникова Т.В., Рибалко К.С. Щодо впровадження технічних інновацій на вуглевидобувному підприємстві	44
Кашиперська О.В., Палічук А.Л. Фінансова діяльність підприємства: сутність, напрями та значення	45
Параскеева А.М., Шиков Н.Н., Штенкер А.А. Значимость производственных групп для различных уровней кризисных ситуаций	47
Передрій А.Е.Ю. Організація виробництва в умовах іноваційного розвитку	48
Пермінова С.О., Краснощок А.О. Сучасні методи стимулювання розвитку інтелектуального капіталу підприємства	49
Плоха П.А. Проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі України	51
Побережная Е.В. Использование креативно-эвристических методик в работе научных и инженерных коллективов	52
Полях М.В., Луценко І.С. Логістична підтримка інноваційного проекту в умовах невизначеності	54
Магомедов М.С., Подрез О.І. Підходи до підвищення ефективності діяльності коксохімічних підприємств	56
Погорєлова Т.О. Оцінка персоналу як засіб підвищення ефективності управління підприємством	57
Постернак І.М., Постернак С.О. Кооперування як форма тривалих виробничих зв'язків між підприємствами «КНТК МЕРек»	58
Разгонов С.А., Спиридонов В.М. Чи зможуть технічні ВНЗ створити інноваційне освітнє середовище?	59
Родченко А.А., Параскєєва А.М. Впровадження системи екологічного менеджменту на промисловому підприємстві: проблеми та перешкоди	60
Романюк О.В., Сідуняк О.В. Франчайзингові угоди в готельно-ресторанній справі як ефективна форма управління підприємством	62
Ромась В.П. Інноваційні підходи в системі управління персоналом підприємства	64
Садюк А. Реалізація принципу відповідальності для лібералізації ціноутворення на підприємствах залізничного транспорту	65
Рязанова Л.А., Крамской Д.Ю. Автоматизированные системы	66

управления как инновационное решение для предприятий	
Немченко А.М., Рядно О.А. Критерії досягнень результатів при стратегічному плануванні	67
Солоницька О.О. Управління конфліктами всередині колективу	68
Спиридонов В.М., Разгонов С.А. Чи потрібна інформатика менеджерам управління персоналом?	69
Сиром'ятникова О.В., Воробйова Т.Ю. Продуктивність та оплата праці на підприємствах України: проблеми та шляхи вирішення	71
Усачова К.Д. Нематеріальна мотивація персоналу як чинник підвищення ефективності праці	72
Федоренко Д.В. Стратегічне управління на підприємстві	73
Ярмоленко Ю.О. Економічна безпека України у контексті сталого розвитку аграрного сектору економіки України	74
Гуцан А.Н. Сущность современных теорий мотивации	75
Гуцан О.М. Дослідження форм нестандартної зайнятості	76
Долина И.В., Кирилова Ю.Ю. Обеспечение равных возможностей при приеме на работу – социальная ответственность работодателей	78
СЕКЦІЯ 2 - МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ	
Косолап Л.М. Удосконалення системи управління збутом на підприємстві	81
Лантєв І.О., Кондрус Л.Л. Трендові інструменти електронної комерції у світі	82
Лець А.С., Бучнев М.М. Анализ правового регулирования маркетинговой деятельности в Украине	86
Пастер Ю.О. Розробка програми лояльності торговельного підприємства	88
Маслій О.О. Реорганізація служби маркетингу, як елемент удосконалення планування маркетингової діяльності	90
Ромащук Л.В., Стасюк А.В. Визначення показника рентабельності маркетингових інвестицій	91
Савченко Ю.Т. Європейські стандарти як чинник просування інноваційних продуктів виробників складно-технічних систем на експорт	92
Маліновська О.Я., Цінкало О.Д. Соціальний маркетинг в Україні	93
Усов М.А., Запорізька К.В., Білоцерківський О.В. Проблеми впровадження маркетингу на промислових підприємствах	95
Чернобровкіна С.В. PR-активність підприємств металургійного та машинобудівного комплексу України	96
СЕКЦІЯ 3 - АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
Амбарчян В.С. Особливості визнання очікуваних кредитних збитків за операціями з фінансовими активами за МСФЗ	98
Артеменко Н.В., Гончарова Я.І. Особливості бухгалтерського обліку державних сільськогосподарських підприємств	100
Атманова Є.В. Ризики застосування професійного судження щодо	101

суттєвості інформації	
Гедз Н.М. Планування аудиту розрахунків з покупцями і замовниками	102
Гончарук А.А. Необхідність аналізу фінансової звітності суб'єктів малого бізнесу для прийняття ефективних управлінських рішень	104
Гордополов В.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність в системі бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємства	105
Дідик В.В. Валютна політика та рольнбу в її реалізації	107
Золотарьова А.Р. Ефективна оцінка фінансового стану підприємств	109
Каламбет С.В. (Юдіна С.В.) Ефективність фінансового планування	110
Куслій В.О. Механізм формування фінансового результату в зарубіжних країнах	111
Клим Г.Д. Особливості нарахування та сплати податку на додану вартість	114
Рибочкіна Т.Ю. Платіжні картки на підприємствах України	115
Савчук Є.С. Перспективні напрямки досліджень аспектів бухгалтерського обліку запасів підприємства в працях науковців	116
Кухар В.Є. Методичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств малого бізнесу	118
Мельничук І.І., Заморозна К.О. Підходи до класифікації виробничих запасів в умовах забезпечення аналітичних потреб управління	119
Мізякіна Н.О. Особливості нормативного регулювання попередження фальсифікації фінансової звітності	120
Пальонко О.С., Дзюба О.М. Позитивні та негативні сторони електронного декларування	122
Пальонко О.С., Гладій І.О. Точка беззбитковості за умов багатосортного виробництва	123
Поляк К.Ю., Шаповал Т.М. Облікове відображення витрат, пов'язаних з наслідками надзвичайних ситуацій	125
Ротко Р.І., Рядно О.А. Економетричний аналіз стійкості банків	127
Янголенко І.С., Рядно О.А. Економетричний аналіз виробництва сільсько-господарської продукції	128
Стригуль Л.С., Рагулін Р.В., Мартинова В.В. Дослідження сучасного стану проблем визначення та оцінки рівня платоспроможності підприємства	129
Сиром'ятникова О.В., Зубаренко Ю.М. Теоретичні аспекти аналізу фінансового стану підприємства	131
Сиром'ятникова О.В., Черевик С.М. Проблеми та особливості аудиту на малому підприємстві	132
Верес Шомоші Маріанн, Головенько О.І., Кравчук А.С. Розвиток методів оцінки кризового стану підприємства	133
СЕКЦІЯ 4 - ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ	
Аксьонова Д.П. Шляхи підвищення кадрової складової інноваційного потенціалу підприємств	136
Безугла Д.В. Техніко – технологічне переоснащення виробництва на засадах системної організаційно – економічної інтеграції	137

Бойправ М.М. Проблеми і шляхи інноваційного розвитку підприємств України	140
Боцюк І.З. Розробка банку проблем в системі управління винахідництвом і раціоналізацією	141
Лукашица А.Ю., Верютина В.Ю. К вопросу о развитии механизмов активизации научно-исследовательской деятельности в Харьковском регионе	142
Геращенко І.О., Гурова Д.Ю. Державне регулювання інноваційної діяльності України	144
Глізнуца М.Ю. Інноваційна політика в галузі машинобудування	145
Кошман Я.О., Гребеннікова А.А. Ресурсний потенціал аграрних підприємств як складова інноваційного потенціалу	146
Матросов О.Д., Гурін І.О. Каршин О.М. Основні принципи управління інноваційними проектами	148
Карпюк І.М. Аспекти інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва в Україні	149
Тарелін А.А., Кійко Н.О. Вплив інноваційної діяльності на фінансово-економічний стан підприємства	151
Колотюк О.І. Інноваційна діяльність як складова конкурентного потенціалу підприємства	152
Кузовнікова П.В. Стратегічне управління інноваційною діяльністю	154
Нкайя Б.Ж., Ларка М.І. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств	155
Матросова В.О., Сумцова Ю.С. Дискусійні питання комплексної оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності	156
Ольшевська Н.Ю. Інноваційна діяльність на підприємстві	157
Падалка В.В. Країнова економіка: інноваційний шлях розвитку	158
Побережный Р.О., Нестеренко Р.А. Формирование технологических сетей в национальных инновационных системах	159
Попюк Ю.Ю. Мультиплікатор туризму як показник економічного розвитку регіону	161
Савченко О.І., Новик В.А. Основные подходы к развитию международного сотрудничества в сфере научно-технической и инновационной деятельности	163
Романько В.Ю. Динаміка використання інноваційних технологій на підприємствах України	164
Серков В.І. Інновації та інвестиції: сутність і взаємозв'язок	166
Синюга С.Л., Сідуняк О.В. Толінг як підхід до зовнішньоекономічної діяльності, переваги та недоліки для України	167
Сімонова Г.О. Інноваційна діяльність підприємства	169
Гнесина Н.В., Ларка Н.І., Сударкина С.П. Факторы, определяющие стоимость IT-компаний	170
Тимофеев Д.В. Факторы влияния на экономическую эффективность в процессах коммерциализации промышленных инноваций	172
Хан Т.Ф. Вплив інновацій на енергоефективність підприємства	173
Усов М.А. Завдання рівномірної випадкової величини при оцінці інвестиційних проектів	174

<i>Бартолі Марк, Косенко О.П., Маслак М.В.</i> Інтрапренерство в системі інтелектуально-інноваційної діяльності машинобудівного підприємства	176
<i>Pererva P.G.</i> The impact of expenditure on innovation in the intelligence of the staff on the competitiveness of machine-building enterprises	178
<i>Момот В.Є.</i> Застосування акселератора та мультиплікатора до аналізу інвестиційних процесів у нетрадиційній енергетиці	180
СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
<i>Шуба І.В.</i> Об'єкти авторського права у зовнішній рекламі	183
<i>Майстро Д.С.</i> Інтелектуальна власність як виробничий ресурс промислового підприємства	184
СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ПРОДУКЦІЯ, ПІДПРИЄМСТВО, ДЕРЖАВА	
<i>Боднар Я.М.</i> Аналіз конкурентоспроможності соняшникової олії України	186
<i>Гончарук Д.С.</i> Фондова біржа в Україні проблеми та перспективи розвитку	189
<i>Ромащук Л.В., Кобища А.В.</i> Методи оцінки конкурентоспроможності	190
<i>Костин М.</i> Конкурентоспособность предприятия: управленческий аспект	193
<i>Ліннік І.М.</i> Конкурентоспроможність потенціалу високотехнологічного промислового підприємства ПАТ «Концерн-Електрон»	194
<i>Марченко А.О.</i> Динаміка розвитку капітальних інвестицій в Україні	195
<i>Рівчак М.В.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах сучасного ринку	196
<i>Набільська А.С., Артеменко Л.П.</i> Сучасний інструментарій розробки конкурентної стратегії підприємства	197
<i>Федоров А.О., Назаренко С.В., Назаренко С.М.</i> Аналіз виробництва брикетів малим підприємством	199
<i>Папіж Ю.С., Золотова А.М.</i> Використання логістичного аутсорсингу сучасним підприємством	202
<i>Кучмистенко С.Ю., Рядно О.А.</i> Аналіз фінансового стану підприємства	203
<i>Терешкун Л.Р.</i> Розвиток банківської конкуренції в Україні в історичній ретроспективі	204
<i>Ханькович Н.Д., Бучнев М.М.</i> Ефективне управління і контроль якості продукції на підприємстві	206
<i>Хоменко А.Ю.</i> Роль комерційного кредиту у формуванні фінансових ресурсів підприємства	208
<i>Швець В.Я., Стратій В.О.</i> Стратегічне логістичне управління на підприємстві	210
<i>Торой Илка, Косенко А.В., Марчук Л.С.</i> Интеллектуальная база экономики знаний	211
<i>Флезер А., Ткачева Н.П., Свищова Н.С.</i> Привлечения международных инвестиций в экономику Украины в форме интеллектуальной	213

собственности	
<i>Шимпф К., Ткачев М.М., Майстро Д.С.</i> Инновационно-интеллектуальная платформа экономики знаний	215
<i>Момот В.Є.</i> Особливості розвитку підприємств нетрадиційній енергетики за умов аутсорсингу та сучасних комунікаційних технологій	218
<i>Аманов Батыр</i> Совершенствование механизмов государственной поддержки производителей продукции животноводства	220
<i>Гуденко А.О.</i> Мета ціноутворення на ринку продукції сільського господарства в сучасних умовах	221
СЕКЦІЯ 7 - СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ТА КОМУНІКАЦІЇ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Бойко М.В.</i> Управління фінансовими ресурсами комерційного банку	224
<i>Вакар Є.Ю.</i> моніторинг соціально-трудової сфери в Україні	225
<i>Власюк Т.О.</i> Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного потенціалу хімічної галузі України	228
<i>Головська П.В.</i> Процес управління організаційними комунікаціями на підприємстві	229
<i>Григоренко Т., Рядно О.А.</i> Економетричне моделювання витрат населення України	230
<i>Демьохіна О.О., Гордієнко Д.</i> «Зелений» вектор розвитку промисловості як складова сталого розвитку держави	231
<i>Полинюк Н.І.</i> Фінансова самостійність органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації	232
<i>Єлісєєва Л.В., Бик Т.В., Манюхіна А.Ю.</i> Економічний феномен довіри (на прикладі довіри до банків)	234
<i>Дергалиук М.О.</i> Розмаїття підходів до сутності поняття «регіон»	235
<i>Кашиперська О.В., Ацигейда Т.О</i> Зведений бюджет України: аналітичний погляд	237
<i>Кузьменко Л.В., Шапран О.Є.</i> Проблеми та перспективи розвитку економіки України	238
<i>Осадчук Ю.М., Мартинкова Г.М.</i> Аналіз видатків державного бюджету України в розрізі функціональної класифікації за 2011-2015 рр.	240
<i>Оболенцева Л.В., Дейнега К.Б., Колбун Ю.В.</i> Місце і роль сільського зеленого туризму в національній туристичній індустрії	241
<i>Пастер Ю.О.</i> Еволюція змін в комунікативному менеджменті	243
<i>Савченко Д.І., Циганаш М.М.</i> Транскордонний ефект, як основа соціально-економічному розвитку країни	244
<i>Туник О.М.</i> Безбар'єрний туризм як соціально-економічне явище	246
<i>Чорноконь С.М.</i> Проблеми оподаткування в Україні	247
<i>Шаповалова Я.В.</i> Проблеми становлення та розвитку грошово-кредитної системи в Україні	249
СЕКЦІЯ 8 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	
<i>Гура А.А., Авдусь Е.А.</i> Особенности экономического развития катара	252

<i>Гуцан Т.Г., Кордюмова О.В.</i> Сінгапур: особливості економічного розвитку	253
<i>Ямбуренко Т. С., Черепанова В.О.</i> Сучасні підходи до визначення поняття «оплата праці»	254
СЕКЦІЯ 9 - АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
<i>Бортник А.В., Осадчук Ю.М.</i> Підходи до мінімізації кредитного ризику	256
<i>Осадчук Ю.М., Гнідко І.В.</i> Сучасні проблеми і перспективи розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг	257
<i>Дробішова А.В.</i> Роль митного тарифу в умовах лібералізації торгівлі	259
<i>Максименко Я.А., Аянон К.Ю.</i> Проблема імміграції в Україні	261
<i>Перепелиця І.П.</i> Управління економічною безпекою країни в умовах глобалізації	263
<i>Прокопенко Н.Ю., Бунев М.М.</i> Економічна безпека в умовах глобалізації: загрози та можливості	264
<i>Чмельова О.С., Чуйко Ю.В.</i> Сучасна дипломатична служба України як гарант ефективних міжнародних відносин	269
СЕКЦІЯ 10 - ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕДІАКОМУНІКАЦІЇ, ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ	
<i>Голубев Л.П., Миронец В.В., Бакалин А.Р.</i> Применение микропроцессорных систем в управлении шаговым двигателем	271
<i>Беркут О.В., Кисельов В.Р., Михалко Ю.Р.</i> Розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій в галузі економіки України	272
<i>Беркут О.В., Сальник Е.Д.</i> Інформаційні системи як фактор підвищення ефективності управління підприємством	274
<i>Рибальченко Л.В., Сімон А.П.</i> Інформаційні технології в діяльності підприємств	275
<i>Дроздовський Я.П., Стець Б.Ю.</i> Ретроспектива розвитку інформаційних технологій як фактору підвищення ефективності управління підприємством	276
<i>Рибальченко Л.В., Танська В.І.</i> Інформаційні технології в банківській сфері	278
<i>Хома О.І., Ільчук Р.С.</i> Інформаційні технології в системі обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки	280
<i>Храпкін О.М.</i> Інформаційні системи і технології в управлінні підприємствами	281
<i>Якушко Н.С.</i> Сутність розрахунків за дебіторсько-кредиторською заборгованістю	282
<i>Романович А.В., Орехова Н.О.</i> Сутність та поняття фінансового стану підприємства	283
<i>Буцмак О.В.</i> Принципи формування фінансової звітності підприємств	285
<i>Стригуль Л.С., Буцаєва М.А.</i> Дослідження сутності визначення поняття фінансових результатів діяльності підприємства	287

Новохатський І.Є., Побережна Н.М. Складові заробітної плати	289
Рета М.В., Снітко В.О., Крячко О.М. Вплив методу обліку запасів на величину прибутку підприємства	290
Стригуль Л.С., Дедкова О.В. Дослідження сучасних підходів до аналізу фінансового стану підприємства	292
Стригуль Л.С., Лях В.В. Основні проблеми визначення критеріїв оцінки фінансового стану підприємства	294
Єршова Н.Ю., Бабкіна М.С., Рева Ю.М. Розвинення змістовного підходу до аудиту витрат виробництва	296
Власенко А.К., Збукар О.О., Кісельова І.С. Удосконалення бухгалтерського обліку формування та використання прибутку підприємства	297
Єршова Н.Ю., Філяєва А.А., студент, НТУ «ХП», Зінченко М.С., студент, НТУ «ХП» Дослідження підходів до аналізу власного капіталу підприємств	298
Артеменко Н.В., Лагункова М.В. Особливості обліку витрат на виробництво продукції рослинництва	299
Артеменко Н.В., Євсіна К.С. Розробка заходів щодо удосконалення обліку і аудиту податків та зборів та оптимізації оподаткування підприємства	302
Олійник Ю.А. Програмно-цільовий метод як ефективний інструмент стимулювання взаємодії державного та приватного секторів в інноваційно-інвестиційній сфері	304
Смишляєва Т.С. Напрямки удосконалення аналізу та контролю доходів і витрат сільгосппідприємства	305

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Наукове видання

ТРУДИ

VII - ої Міжнародної науково–практичної Internet – конференції
студентів та молодих вчених

**«Стратегії інноваційного розвитку економіки України:
проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016»**

27 грудня 2016 року
м.Харків

Редактори:

**Перерва Петро Григорович
Строков Євген Михайлович
Гуцан Олександр Миколайович**

Верстка та оригінал-макет:

Строков Є.М.

Підписано до друку: 30.12.2016 р. Формат 60х84/16
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 18,31
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.
м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. (057) 757-93-82